Relatório estatístico 1977-1996 20 anos de crescimento

1977-1996 Statistial report **20 year's of continuous growth**

The Portuguese Footwear Industry

APICCAPS

PORTUGUESE F[illegible]PONENTS AND L[illegible] MANUFACTURER'S ASSO[illegible]

The Portuguese Footwear Industry

A Indústria Portuguesa de Calçado

SHOES from PORTUGAL

APICCAPS
PORTUGUESE FOOTWEAR, COMPONENTS AND LEATHERGOODS MANUFACTURER'S ASSOCIATION

Units / *Unidades mais utilizadas*

MPares	Millions of pairs	*Milhões de pares*
mPares	Thousands of pairs	*Milhares de pares*
PTE	Portuguese Escudo	*Escudo Português*
Contos	Thousands of PTE	*Milhares de escudos*
MEuro	Millions of Euros	*Milhões de Euros*

Opening address
Prefácio 4

Introduction
Introdução 7

The Portuguese Footwear Industry
A Indústria portuguesa de calçado 8

The Industrial Structure
A estrutura industrial 12

Number of companies and employment
Número de sociedades e emprego 13

Age and size of companies
Idade e dimensão das sociedades 13

Human resources and qualification
Recursos humanos e qualificação 16

Investment
Investimento 16

Production
Actividade produtiva 20

Production
Produção 21

Productivity
Produtividade 22

Economic and financial ratios
Rácios económicos e financeiros 22

Foreign Trade
Comércio externo 24

Exports
Exportações 25

Imports
Importações 34

International Comparisons
Comparações internacionais 38

World-wide
No mundo 39

The European Union
Na União Europeia 44

Designations and Symbols
Designações e símbolos mais utilizados 48

Sources of Information
Fontes de Informação 48

A indústria portuguesa de calçado impôs-se ao longo dos últimos 20 anos.

De actividade quase-artesanal baseada num "saber-fazer" reconhecido e numa lógica local/nacional de mercado transformou-se, em duas décadas, numa indústria consolidada virada para o exterior, agressiva e corajosa.

Hoje, a indústria de calçado significa dinamismo, exportações, investimento, capacidade técnica e tecnológica.

Esta larga mudança foi fundada na acção de dezenas de empresários que têm sido capazes de ver mais longe, de perceber mais cedo que o dinamismo comercial é hoje decisivo e que a articulação entre capacidade comercial e produção se faz hoje de forma diferente. Resposta rápida ao mercado, qualidade dos produtos e dos processos de fabrico, design e imagem, flexibilidade, controle dos custos transformaram-se assim em palavras-chave. E foram estas as palavras que a indústria soube fazer suas.

Os sistemas de incentivo que o Ministério da Economia gere têm suportado esta estratégia, permitindo fazer mais depressa e com menos riscos. Não desejamos senão uma parceria activa numa estratégia ofensiva que os empresários e a APICCAPS têm delineado e concretizado. Mas desejamos uma parceria estraté-gica reforçada, porque ambicionamos ser capazes de em conjunto consolidar e alargar o peso da nossa indústria de calçado nos mercados internacionais, de potenciar os esforços de modernização tecnológica, de reforçar as iniciativas de produção de equipamentos para a indústria, de consolidar a rede de infra-estruturas tecnológicas, como o Centro Tecnológico do Calçado.

Os resultados obtidos, em particular o enorme esforço de transformação dos últimos anos, são particularmente animadores e permitem-nos ser ambiciosos.

The Portuguese footwear industry has made its mark over the past 20 years.

Beginning as an almost "cottage" industry, it has applied its well-known know how and domestic market rationale to become, in just two decades, a consolidated, intrepid and aggressive industry that has set its sights beyond national frontiers.

Today, the footwear industry is a model of dynamism, namely on exports and investment. It is also an excellent example of technical and technological skills.

This great transformation is the result of the wisdom of several dozen entrepreneurs who were able to see even further, to understand even earlier that commercial dynamism is decisive in today's markets, and that nowadays, combination between trading capacity and production are associated to each other in a different way. Quick response to the market, quality products and manufacturing procedures, design and image, flexibility, cost control, all have became golden rules for the industry.

The Ministry of the Economy's incentive system has supported this strategy and enabled the industry to move ahead faster with fewer risks. The wish of the Ministry is to be an active partner in the aggressive strategy that entrepreneurs and APICCAPS have developed and implemented.

Our aim is a fortified strategy that will empower us, together, to acquire the skills that will consolidate and expand the weight of the footwear industry in the international marketplace. We also wish to intensify the efforts that are being made towards technological modernisation, to nurture initiatives for manufacturing equipment specific to the industry, to consolidate the network of technological infrastructures such as the Footwear Technological Centre.

The results that have already been obtained, specially the great transformation of the last few years, are particularly encouraging and enable us to be even more ambitious.

Nevertheless, the competitive contest is a never-ending one. It is a battle that demands a constant observation of the market based on a renewed dynamism that itself revolves around: modern management practices, integrated information technology, flexible productive structures and suitable organisation models that take into account the need for qualified manpower, the continuous search for the most appropriate technologies, the constant upgrading of the quality and image of the product, and the unceasing pursuit of a closer relationship with the markets.

These are complex challenges that could strengthen an active strategic partnership, one that is based on the perception of the new competitive challenges facing the footwear industry.

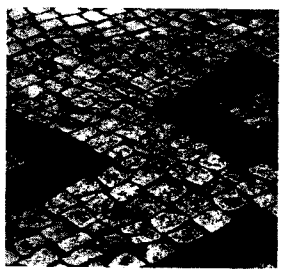
We wish to be ambitious because that is what entrepreneurs most earnestly desire. There are no illusions as to the difficulties we shall have to overcome together on the long and difficult road ahead but these difficulties must not cloud our aspiration that, twenty years from now, the footwear industry shall continue to be as it is already today: competitive, modern and innovative and directed at internationalisation.

Contudo, as batalhas da competitividade são inesgotáveis. Exigem uma atenção permanente, orientada pelo mercado, mas fundada numa renovada dinâmica que assuma como eixos nucleares: a renovação das práticas de gestão, a integração das tecnologias de informação, a flexibilização da estrutura produtiva e a adequação dos modelos de organização com uma particular atenção à qualificação dos recursos humanos, a contínua procura das tecnologias mais adequadas, a valorização constante da qualidade e da imagem do produto, a procura incessante de uma proximidade face ao mercado.

São estes desafios complexos que podem permitir fortalecer uma parceria estratégica activa, porque assenta sobre uma visão baseada num renovado desafio de competitividade da indústria de calçado.

Queremos ser ambiciosos porque esse é o desejo sentido dos empresários. Não escondemos dificuldades neste percurso, mas não queremos que elas ofusquem a ambição que a indústria do calçado seja nos próximos vinte anos o que hoje já é: competitiva, moderna, inovadora e virada para a internacionalização.

Prof. Doutor Augusto Mateus
Minister of Economy
Ministro da Economia



Over the past twenty years, the Portuguese Footwear Industry has enjoyed a clear expansion quite revealed on the main economic indicators.

This study represents the collection, treatment and analysis of statistical information that we hope will consist of a useful tool, not only for the development of lines of global actions for the sector, as for the several economic agents involved in defining their respective corporate strategies in order to face the challenges that are put before them.

The Portuguese Footwear Industry is an extremelly wealthy field of research in various domains starting from those technological mutations to existing commercial dynamics, thereby representing a clear example of how a so-called "traditional" sector may present "state-of-the-art" elements, acting as an international reference.

The final path was not a linear one, but without a doubt it represents the spirit of a winner.

A indústria portuguesa de calçado registou nos últimos vinte anos uma forte expansão, bem expressa nos principais indicadores económicos.

O estudo apresentado contitui uma recolha, tratamento e análise da informação estatística, que esperamos constitua uma ferramenta útil, não só para o desenvolvimento das linhas de acção globais para o sector, como para os diversos agentes económicos envolvidos na definição das respectivas estratégias empresariais de forma a enfrentar os desafios que se lhes colocam.

A indústria portuguesa de calçado é um campo riquíssimo de investigação em diversos domínios desde as mutações tecnológicas à dinâmica comercial existente, constituindo um exemplo claro de como um sector dito "tradicional" apresenta elementos de ponta e por isso mesmo é, já hoje, uma referência internacional.

O trajecto não foi linear, mas fica sem dúvida o espírito de vencer.

The portuguese Footwear Industry
Indústria de calçado

The analysis of the evolution that Portuguese Footwear has enjoyed since 1974, to the level of the principal changeable economics, proves expressively the expansiveness and dynamism of this sector:

- In 1994 there were 1628 Companies in activity, as a result of the creation of 48 new companies each year;
- The Production expected for 1994 was PTE 330,000 million which represents an annual average rate of increase of 28%;
- Exports of footwear absorbed 80% of domestic production, grew at an annual rate of 35%, in 1995 achieved PTE 253 billions. This value represents 8.1% of all exports by the Portuguese manufacturing, thereby guaranteeing both in the past and into the future that Portugal is one of the 10 greatest world wide exporters and the second european exporter of leather shoes;
- Employment, the labour employed within a climate of permanent technological renewal, in a so-called traditional sector, has been subject to international competitive pressure over the past decade. In 1994 this sector employed approximately 60 thousand workers, a value that has increased at an annual average rate of 7%, creating 2,190 new jobs yearly.

Such significant numbers prove that companies have known how to face the increasing demands of the global market in an environment of increased competition, by reinforcing its competitivity on the basis of four fundamental pillars – usage of more modern management methods, technological up-grading, qualification of human resources, and a strong commercial dynamics production based on design, fashion and quality.

A análise da evolução registada nos últimos 20 anos para o calçado português, ao nível das principais variáveis económicas, demonstra inequivocamente a expansão e dinamismo do sector :

- *Em 1994, existiam na indústria 1628 Sociedades em actividade, como resultado da criação de 48 novas empresas por ano;*
- *A Produção (VBP) estimada para 1994 foi de 330 milhões de contos o que representa um crescimento à taxa anual média de 28%;*
- *As Exportações de calçado que absorvem cerca de 80% da produção nacional, cresceram anualmente, em média, 35%, atingindo 253 milhões de contos em 1995. Este valor representa 8,1% do total das Exportações da Indústria Transformadora Portuguesa e garante a Portugal um lugar entre os 10 maiores exportadores mundiais e o segundo maior exportador europeu de calçado de couro;*
- *O Emprego, em clima de renovação tecnológica, num sector dito tradicional, sujeito na última década à forte pressão competitiva internacional, cresceu, à taxa média anual de 7%, o equivalente a 2190 postos de trabalho por ano. Hoje em dia, laboram na indústria cerca de 60 mil trabalhadores;*

Estes números significativos provam que as empresas souberam responder às exigências do mercado global em ambiente de acrescida concorrência, através do reforço da capacidade competitiva assente em quatro pilares fundamentais - utilização de métodos de gestão mais actualizados, "up-grade" tecnológico, qualificação dos recursos humanos e uma forte dinâmica comercial baseada sobretudo no design, moda e qualidade dos produtos.

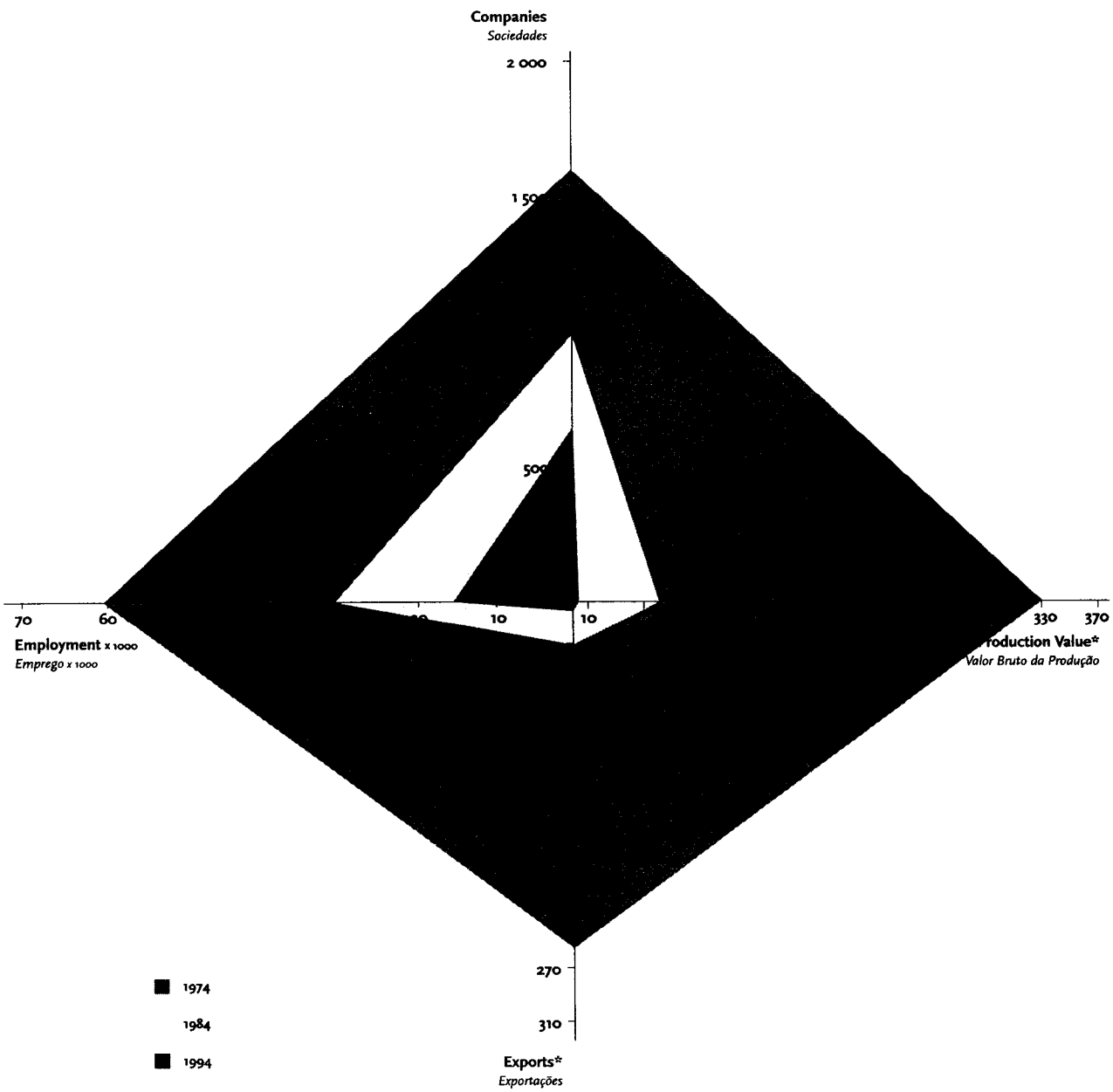
Portuguese Footwear Industry
Indústria de Calçado Portuguesa

	1974	1984	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Industry / *Indústria*									
Companies / *Empresas*									
– **number** / *número*	673	971	1 455	1 475	1 507	1 477	1 628		
Employment / *Emprego*									
– **number** / *número*	15 299	30 850	60 721	56 417	58 716	57 469	59 099		
Production / *Produção*									
– **million pairs** / *milhões de pares*	15	48	102	102	106	101	110		
Gross Production Value / *Valor Bruto de Produção*									
– **million PTE** / *milhões de escudos*	2 472	63 932	239 200	278 809	279 984	*308 795	*329 987	*311 591	*331 441
Foreign Trade / *Comércio Externo*									
Exports / *Exportações*									
– **million PTE** / *milhões de escudos*	620	32 891	170 630	180 270	197 460	216 821	257 392	253 175	**263 794
– **million pairs** / *milhões de pares*	5,2	31,1	77,2	79,6	84,5	82,2	89,4	85,3	**88,7
Imports / *Importações*									
– **million PTE** / *milhões de escudos*	65	148	10 194	13 490	14 963	16948	19 464	23 688	**23 509
– **million pairs** / *milhões pares*	2,8	0,2	10,0	12,8	14,2	14,7	15,0	20,7	**24,0
Trade Balance / *Balança Comercial*									
– **million PTE** / *milhões de escudos*	555	32 742	160 436	166 780	182 497	199 415	237 926	229 487	**240 285
– **million pairs** / *milhões pares*	2,4	30,9	67,2	66,8	70,3	67,5	74,4	64,6	**64,7
Coverage Rate (value) / *Taxa de Cobertura (valor)*	954%	22 223%	1 674%	1 336%	1 320%	1 246%	1 322%	1 069%	**1 122%
Share of Imports in Aparent Consumption / *Peso das Importações no Consumo Aparente*	22%	1%	29%	36%	40%	44%	42%		
Proportion of Exports in Production (pairs) / *Taxa de Exportação (pares)*	34,7%	64,8%	75,7%	78,0%	79,7%	81,4%	81,3%		

* **Estimates** / *Estimativas APICCAPS*

** **Provisional Data** / *Valores provisórios*

The Dynamic of Portuguese Footwear Industry
A dinâmica da Indústria Portuguesa de Calçado



* Billions PTE / *Milhões de contos*

The Industrial Structure
Estrutura Industrial

Number of Companies and Employment

The growth that the Footwear Industry enjoyed between 1974 and 1994 is clearly mirrored by both the number of companies – twice as many active companies – and by the volume of employment four times as many workers in the sector.

The corporate universe developed from 673 companies and 15,299 workers in 1974 to 1,628 companies and 59,099 workers in 1994, an increase of the average size of companies of 22.7 to 36.3 workers.

It is estimated that 48 new companies and 2,190 new jobs per annum were created during the period under analysis.

From 1982 to 1992, the Footwear Industry recorded the great rate of growth in terms of the volume of employment for all the Portuguese manufacturing sectors as a whole. The rate of growth of employment in the footwear sector was of 7.5 percentage points, greater than that of the average for the manufacturing sectors.

Age and Size of Companies

The universe of companies in the Footwear Industry in 1992 consisted of 196 companies of less than 1 year of age, 348 with an age of between 2 and 4 years, 313 between 5 and 9 years, 360 between 10 and 19 years, and 290 with over 20 years, for a total of 1,507 companies registered.

Número de Sociedades e Emprego

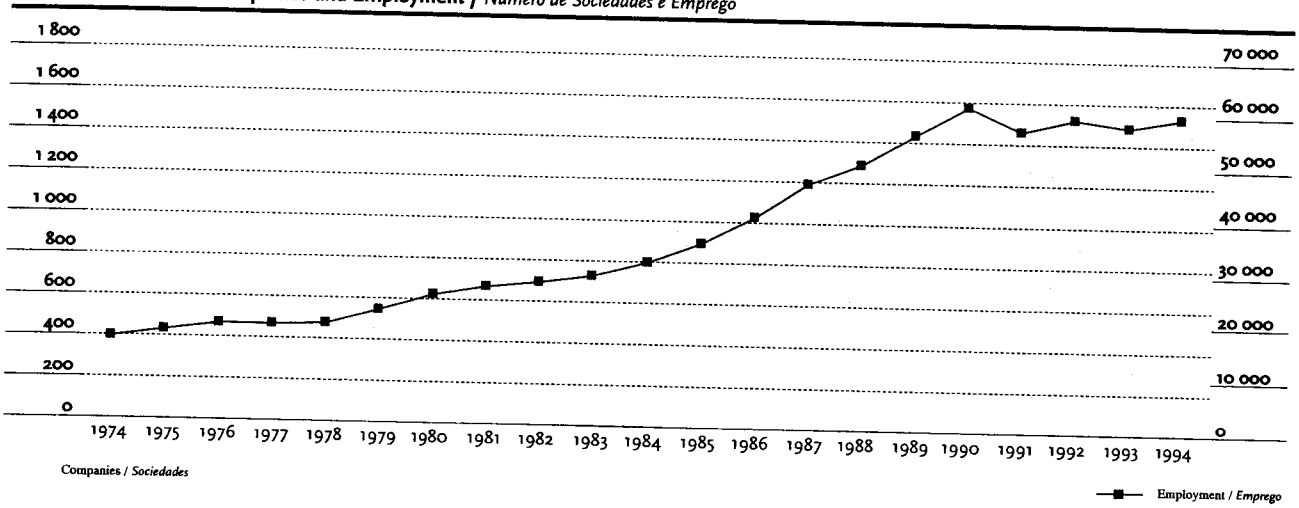
O crescimento da Indústria de Calçado de 1974 a 1994 é claramente espelhado, quer pelo número de sociedades- duas vezes mais empresas em actividade, quer pelo volume de emprego – trabalham quatro vezes mais pessoas no sector.

Evoluíu-se de um universo empresarial, em 1974, de 673 empresas e 15.299 trabalhadores para 1.628 empresas e 59.099 trabalhadores em 1994, o que resulta num aumento da dimensão média das sociedades de 22,7 para 36,3 trabalhadores.

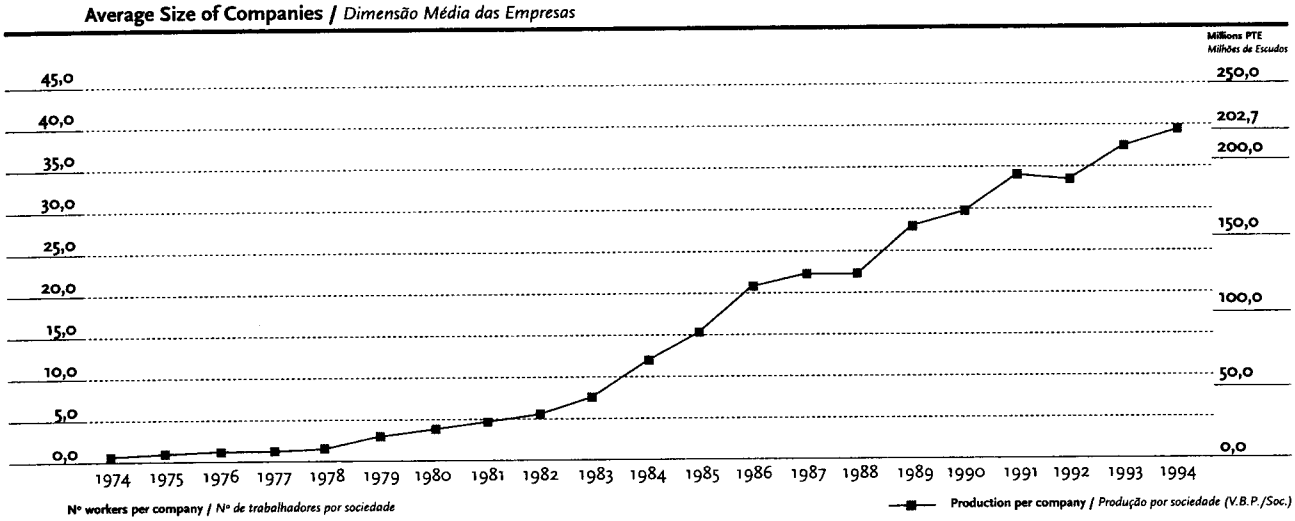
Durante o período em análise, criaram-se 48 novas sociedades e 2.190 novos postos de trabalho por ano.

No período de 1982 a 1992, a indústria de calçado registou a maior taxa de crescimento do volume de emprego de entre todos os sectores da Indústria Transformadora portuguesa. A taxa de crescimento do emprego no calçado foi 7,5 pontos percentuais superior à da média da indústria transformadora.

Number of Companies and Employment / *Número de Sociedades e Emprego*



Average Size of Companies / *Dimensão Média das Empresas*



Idade e Dimensão das Sociedades

O universo das empresas da indústria do calçado era constituído, em 1992, por 196 empresas com menos de um ano de idade, 348 com idade entre 2-4 anos, 313 entre 5-9 anos, 360 entre 10-19 anos e com mais de 20 anos 290 empresas, perfazendo o total de 1.507 recenseadas.

No período 1986-92 registou-se um aumento das empresas jovens – menos de 5 anos de actividade – que passaram de 360 para 544. O seu peso na estrutura atingiu 36%, tendo aumentado em 3 pontos percentuais. É também de sublinhar a importância das empresas com idade entre 10-19 anos que contituíam, em 1992, o maior escalão, representando 24% do total.

A distribuição das empresas por escalões de trabalhadores é assimétrica, realçando a importância das micro e pequenas empresas. Em 1994, existiam 655 micro empresas (menos de 10 trabalhadores), 703 pequenas (menos de 50 trabalhadores), 259 médias (menos de 500 trabalhadores) e 11 grandes (mais de 500 trabalhadores), donde resulta uma taxa de 83,4% de micro e pequenas empresas.

Between 1986 and 1992, the number of young companies - less than 5 years in age - rose from 360 to 544. Their weight in the structure rose to 36%, an increase of 3 percentage points.

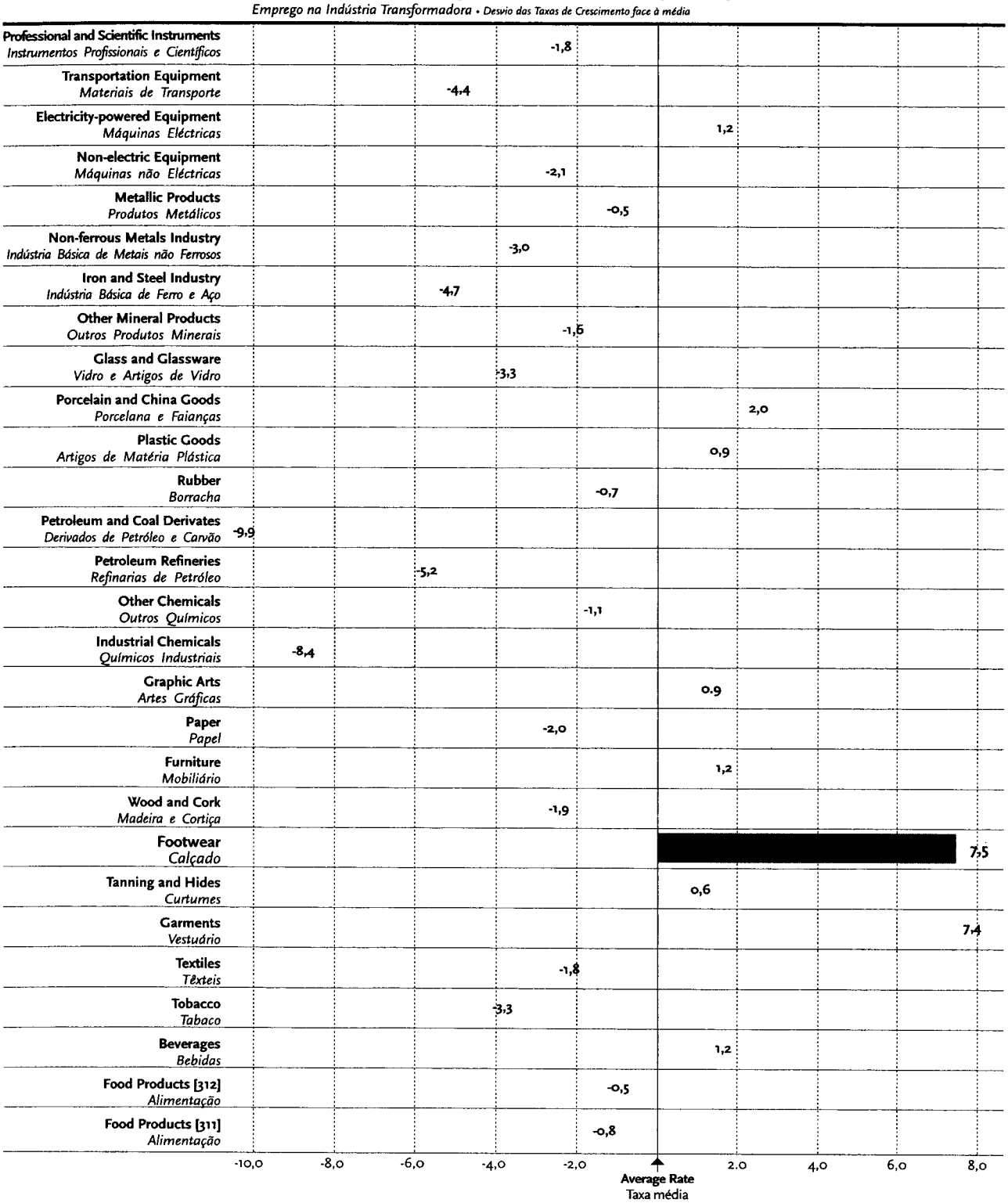
We note the importance of companies with ages of between 10 and 19 years, representing the major age group – 24% of the total.

The distribution of companies by echelons of workers employed is asymmetric, reflecting the importance of the micro and small companies. In 1994 there existed 655 micro companies (less than 10 workers), 703 small companies (less than 50 workers), 259 medium-sized companies (less than 500 workers), and 11 large companies (more than 500 workers), whence resulted in a 83.4% rate of micro and small companies.

During this same year, 1994, the micro companies employed 2,984 workers, small companies 16,009, medium-sized companies 28,622, and large companies the remaining 11,444 workers. Companies with less than 50 workers represented approximately one third of employment in the sector.

We note that the percentage of micro and small companies in the Footwear Industry was inferior to that of the manufacturing sector as a whole, 81.5% versus 89.3% respectively, but these values were compensated for by the fact that there were more medium-sized companies in the footwear sector – 17.7% as against 10.2% (1992 data).

Employment in Manufacturing • **Difference of Growth Rates as regards Average Values**
Emprego na Indústria Transformadora • Desvio das Taxas de Crescimento face à média



Ex: The rate of the rise in employmet in the footwear industry was 7,5% above the average growth rate in manufacturing.
Ex: A taxa de crescimento do emprego na indústria do calçado foi superior em 7,5 pontos percentuais à taxa média de crescimento da indústria transformadora

No mesmo ano, 1994, as micro empresas empregavam 2.984 trabalhadores, as pequenas 16.009, as médias 28.662, e nas grandes empresas laboravam os restantes 11.444 trabalhadores. As empresas com menos de 50 trabalhadores representavam aproximadamente um terço do volume de emprego do sector.

Realce-se que a percentagem de micro e pequenas empresas no sector do calçado é inferior à da indústria transformadora como um todo, 81,5% versus 89,3%, compensada pelo facto de existirem mais médias empresas no calçado – 17,7% contra 10,2% (dados de 1992).

Mas o aspecto mais saliente foi o crescimento do número de médias e grandes empresas na indústria do calçado, que é superior ao da indústria transformadora portuguesa, o que fez aumentar o peso do calçado nestas duas categorias de empresas. As médias e as grandes empresas constituíam em 1992, respectivamente 7,6% e 6,5% do total da indústria, quando, em 1982, representavam apenas 4,9% e 1,3%.

Recursos Humanos e Qualificação

O salto quantitativo do emprego é simultaneamente acompanhado por uma melhoria qualitativa dos recursos humanos das empresas. Regista-se uma progressão significativa de quadros superiores, médios e chefias, e também

The most remarkable factor was the growth of medium-sized and large footwear companies, a value superior to that of domestic manufacturing sector, thereby increasing the weight of footwear in both these categories of companies. In 1992, medium-sized and large footwear companies represented 7.6% and 6.5% respectively of the total for this industry, whereas in 1982 they only represented 4.9% and 1.3%.

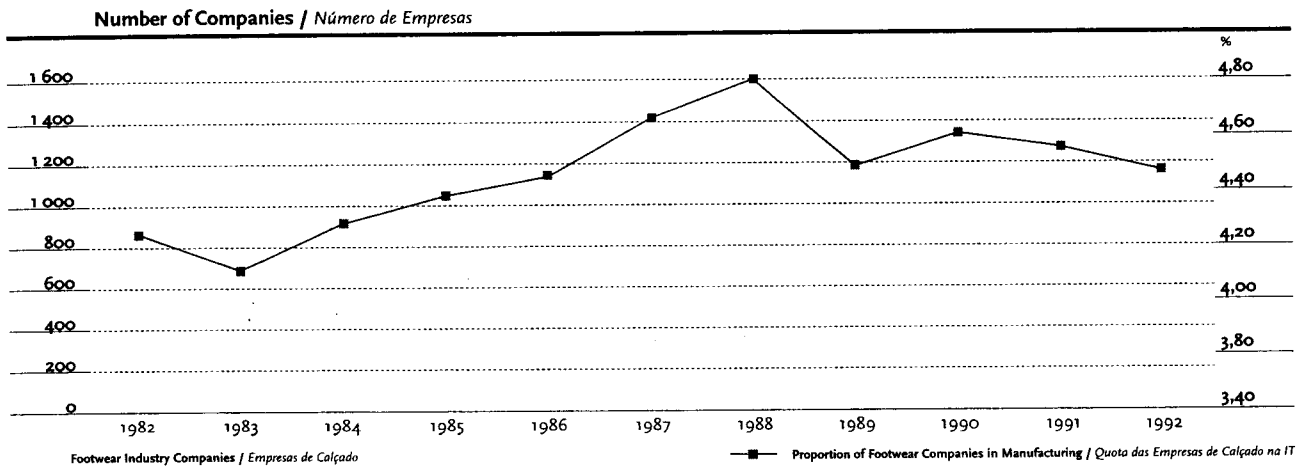
Human Resources and Qualification

The quantitative jump in employment was simultaneously accompanied by an improvement in the application of human resources with companies. There was a significant progression in the number of top and mid-management staff and of heads of departments, as well of qualified and semi-qualified employees, to the detriment of unqualified workers and apprentices.

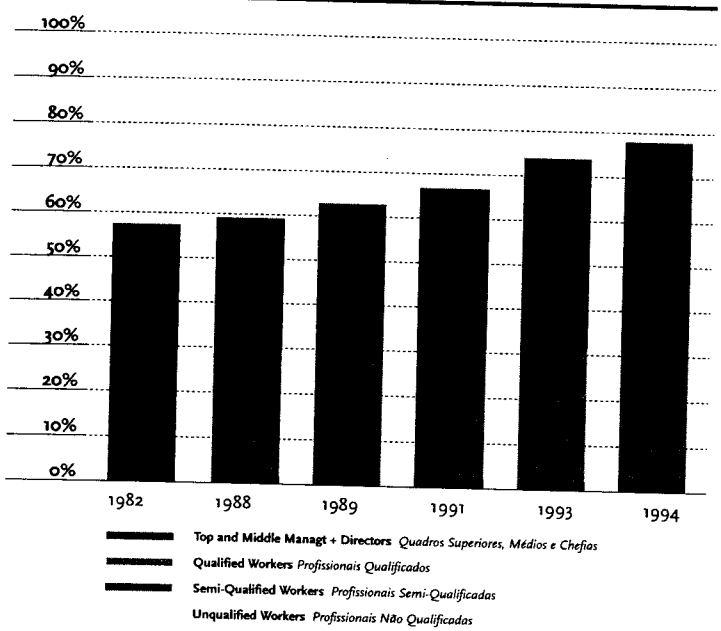
In 1994, of the 57,233 workers for account of another persons, 1,879 were top and mid-management staff and heads of departments (3%), 16,423 qualified staff (29%), 26,351 semi-qualified staff (46%) and 12,580 unqualified staff and apprentices. This latter professional category suffered a marked decrease as it represented only 22% of the total, as against 43% of all employment in 1982.

Investment

The sector has made a significant efforts towards technological modernisation. Annual investment by Portuguese companies in 1974 was of PTE 120 million, PTE 984 million at the beginning



Employment • Distibution by Categories / *Emprego • Distribuição por Categorias*



of the '80s, and PTE 15,000 million in 1992. From 1974 to 1992, the Gross Increase in Fixed Capital Assets at current prices, rose at an average rate of 31% per annum, a value that becomes even more significant when we note that this was also recorded more recently, from 1982 to 1992.

This growth is not simply the product of monetary effects, given that the analysis of the real values, correction made through the

de profissões qualificadas e semi-qualificadas, em detrimento dos trabalhadores não-qualificados e aprendizes.

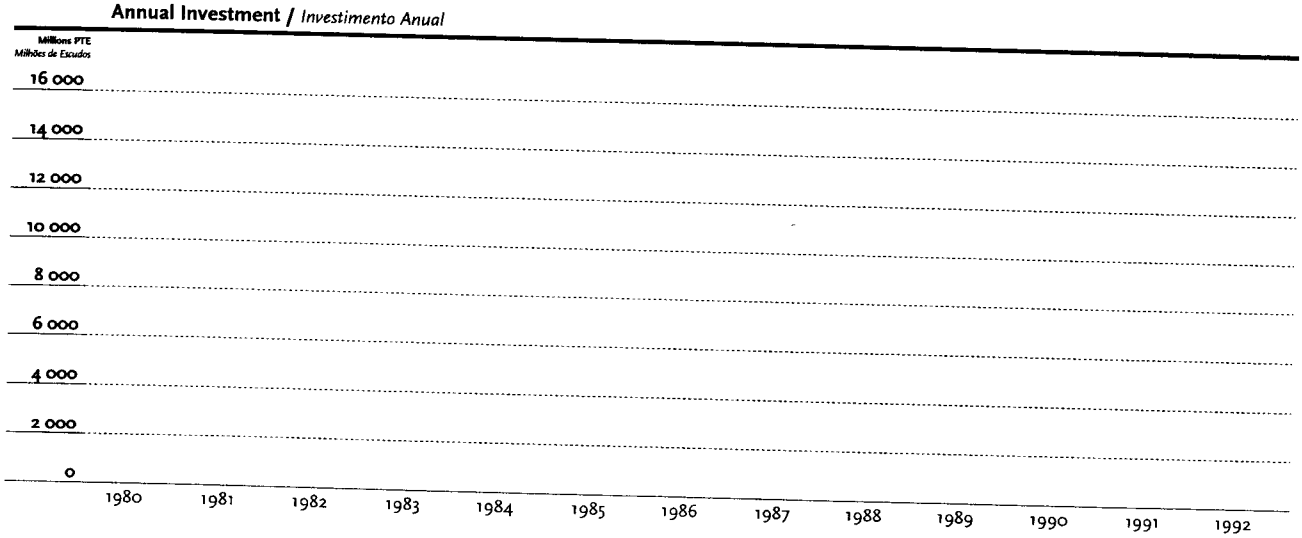
Em 1994, dos 57.233 trabalhadores por conta de outrém, 1.879 eram Quadros superiores, médios e chefias (3%), 16.423 profissionais qualificados (29%), 26.351 semi-qualificados (46%) e 12.580 não qualificados e aprendizes. Esta última categoria profissional sofreu uma redução acentuada, representando apenas 22% do total, mas era onde estava concentrado 43% do emprego total em 1982.

Investimento

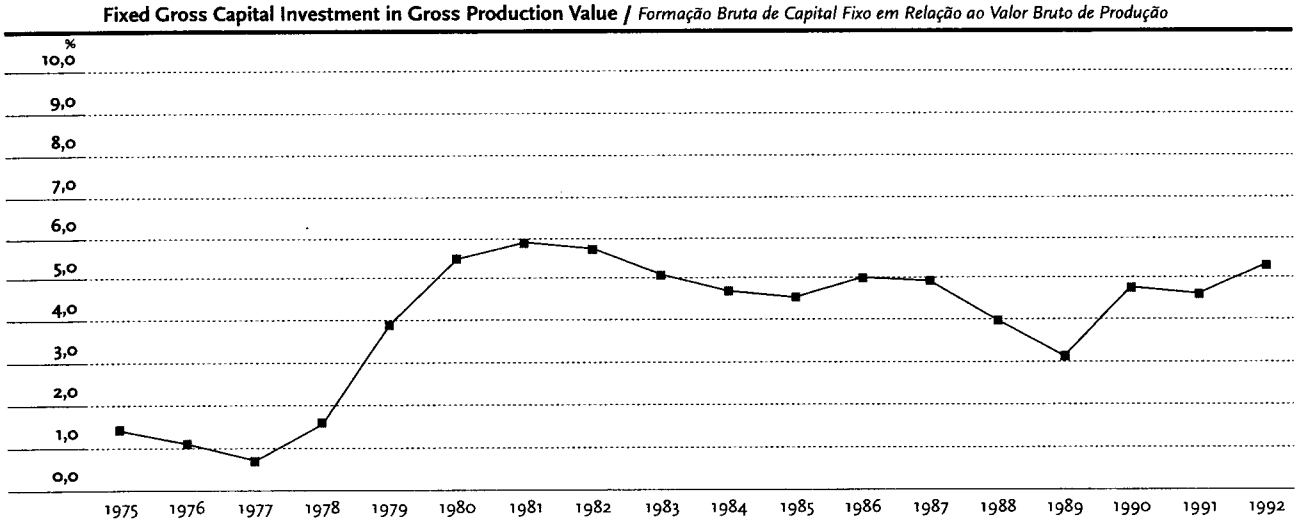
O sector tem vindo a realizar um esforço significativo em termos de modernização tecnológica. O investimento anual realizado pela totalidade das empresas portuguesas era em 1974 de 120 mil contos, sendo no início da década de 80 de 984 mil contos e no ano de 1992 atingiu o valor de 15 milhões de contos. De 1974 a 92, a Formação Bruta de Capital Fixo a preços correntes cresceu à taxa média de 31% ao ano, valor tanto mais significativo quanto o facto de também se ter verificado no período mais recente de 1982 a 92.

Este crescimento não é simplesmente produto de efeitos monetários, pois a análise dos valores reais, correcção efectuada através do deflator do PIB, confirma a estratégia

Annual Investment / *Investimento Anual*



Fixed Gross Capital Investment in Gross Production Value / *Formação Bruta de Capital Fixo em Relação ao Valor Bruto de Produção*



de reforço de competitividade por parte das empresas. O investimento real apresenta uma taxa de crescimento média anual de 8% no período de 1982 a 1992.

Tradicionalmente, a indústria de calçado utiliza na sua produção intensivamente o factor trabalho, sendo por isso justificável a diferença existente entre o investimento por activo empregue no sector e o valor registado na indústria transformadora globalmente considerada.

Em 1992, no calçado, a Formação Bruta de Capital Fixo por trabalhador foi de 255 milhares de escudos contra 499 milhares para a indústria transformadora como um todo, tendo crescido no calçado desde 1974 à taxa média de 21% ao ano.

As empresas do sector do calçado investiram 5,3% do valor da produção no ano de 1992, sendo este rácio, desde 1980, em geral, superior a 4,6%, acompanhando o nível de investimento da própria indústria transformadora e ultrapassando-a inclusivamente no período de 1984 a 86.

A análise temporal do investimento confirma a flutuação cíclica desta variável, tendo o auge nos anos de 1979, 1984-87 e 1992. Em 1979, o investimento por sociedade foi de 700 contos, no período 1984-87 de 7 mil contos e em 1992 de 21 mil contos.

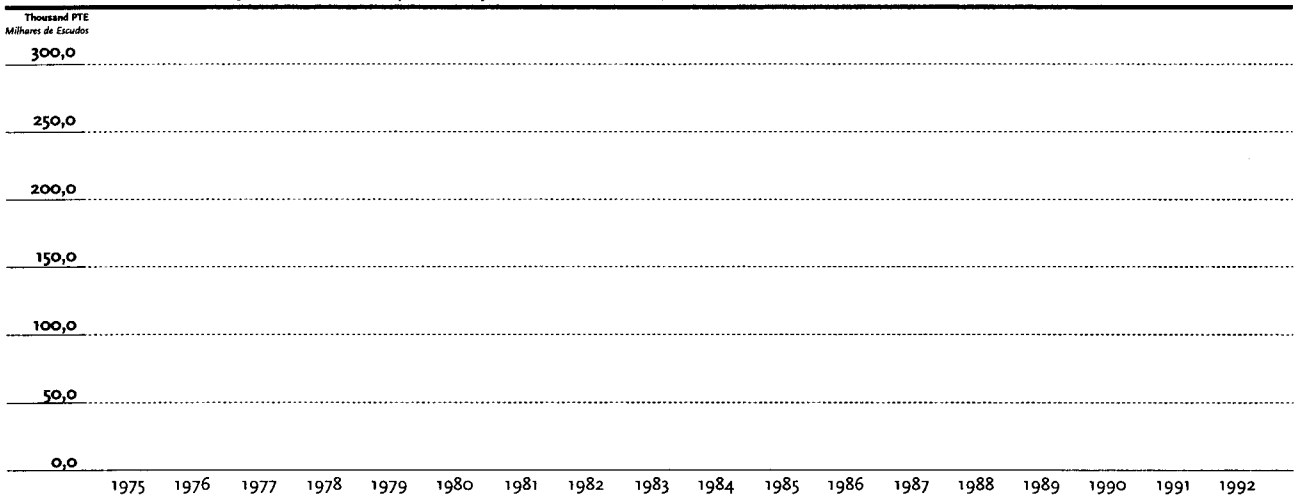
deflator of the GDP, confirms the strategy of reinforcing the competitivity of the companies. Real investment presents an annual average growth rate of 8% between 1982 and 1992.

Traditionally, the Footwear Industry uses intensively in its production the work factor which may explain the differences in the amount of investment per full-time employee in this sector and the invested in manufacturing as a whole. In 1992, in footwear, the Gross Increase in Capital Assets per worker was PTE 255,000 against PTE 499,000 for manufacturing as a whole, it haven risen in footwear at a mean rate of 21% per annum since 1974.

Companies in the footwear sector invested 5.3% of the value of production during 1992, and this ratio has been, as a whole, above 4.6% since 1980, thereby accompanying the degree of investment in manufacturing and even going above it from 1984 to 1986.

The analysis over time of investment confirms the cyclical fluctuation that peaked in 1979, 1984-87 and 1992. In 1979, investment per company was approximately PTE 700 thousand, from 1984 to 1987, PTE 7 million and in 1992, PTE 21 million.

Fixed Gross Capital Investment by Worker / *Formação Bruta de Capital Fixo por Trabalhador*



The Footwear Industry has embarked on a new stage of technological readjustment. Computer assisted at the different stages of production, from design to distribution, in the introduction of new equipments which permit the manufacture of reduced and diversified series, with the new information and communications technologies and the correspondent qualitative reinforcement of the human resources in order to meet these new challenges. The perfect articulation among these elements will enable the companies to generate in a permanent way more added value in all the operations of the value chain within an increasingly stronger competitive environment.

A indústria de calçado entrou numa nova etapa de reajustamento tecnológico. Assistência por computador nas diferentes fases do processo produtivo, da concepção à distribuição, introdução de novos equipamentos que permitem a fabricação de séries reduzidas e diversificadas, novas tecnologias de informação e comunicação e o correspondente reforço qualitativo dos recursos humanos de forma a responder a estes novos desafios. A perfeita articulação entre estes elementos permitirá às empresas gerar permanentemente mais valor acrescentado em todas as operações da cadeia de valor, num quadro de concorrência mais forte.

Production
Actividade Produtiva

Production

The dynamism of the Footwear Industry expresses itself in high production growth rates, themselves considerably higher than the average for Portuguese manufacturing, this even being the sector which presents the greatest growth.

In 1993, production totalled PTE 309,000 million referring to 101 million pairs of shoes. Estimates for the three following years point to values of PTE 330,000 million and 110 million pairs in 1994, PTE 312,000 million in 1995, and PTE 331,000 million in 1996, thereby confirming the growth of this sector over the past two decades.

For the period between 1974 and 1993, as expressed at current prices, Gross Production Value (G.P.V.) rose at an average rate of 30% per annum, and Gross Added Value (G.A.V.), 29%.

This evolution is even more significant when compared to the remaining sectors in manufacturing, as we note that the difference between the growth rates of footwear and manufacturing as a whole between 1982 and 1992 is favourable to footwear by 6.4%, this being the manufacturing sector with the greatest growth.

We note that production, even when assessed in real terms, attained a median growth of 12.2% per annum and added value, 11.5%, for the past ten years of official statistics (1984-93).

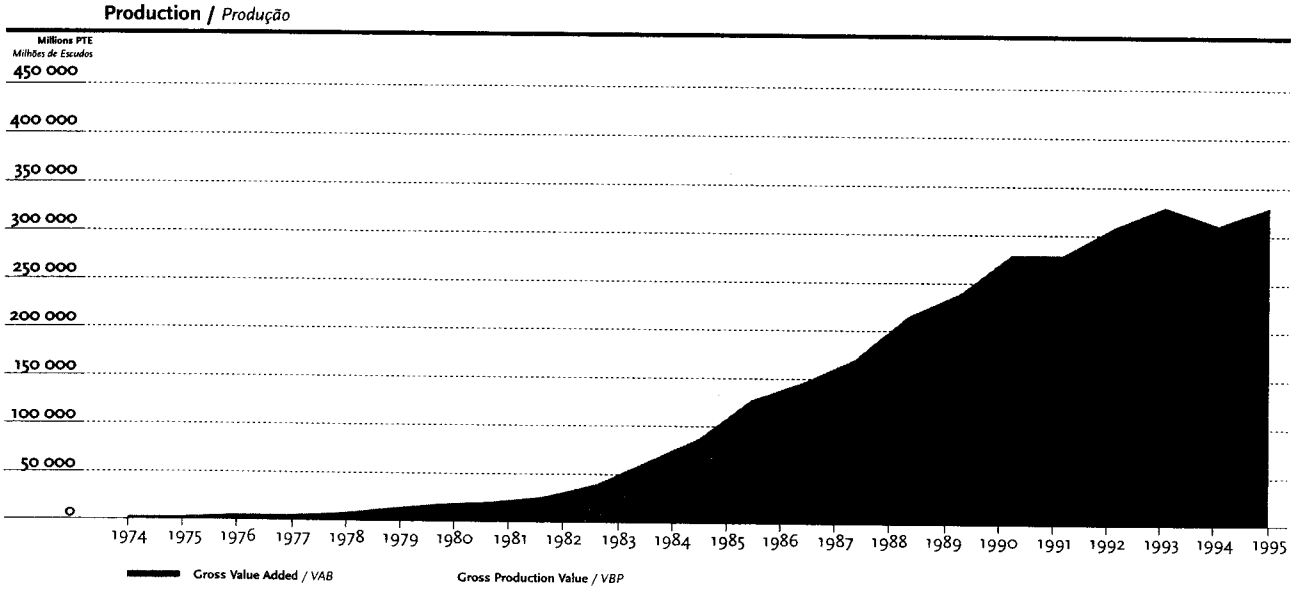
Produção

O dinamismo da indústria de calçado consubstancia-se em taxas de crescimento da produção elevadas, muito acima dos valores registados pelos restantes sectores da indústria transformadora portuguesa (IT).

A Produção registada, em 1993, foi de 309 milhões de contos referentes a 101 milhões de pares de sapatos. As estimativas para os três anos seguintes apontam para valores de 330 milhões de contos e 110 milhões de pares em 1994, 312 milhões de contos em 1995 e 331 milhões de contos em 1996, confirmando a tendência de crescimento do sector nas duas últimas décadas. No período 1974-93, a Produção (VBP) cresceu à taxa média de 30% ao ano o que permitiu que o valor gerado pelo sector (VAB) tenha progredido à taxa de 29%.

Esta evolução é particularmente expressiva quando comparada com os restantes sectores da indústria transformadora, verificando-se que o diferencial entre as taxas de crescimento do calçado e do conjunto da IT, no período de 1982-92, é favorável ao sector em 6,4%, sendo a actividade industrial que apresenta maior crescimento. Realce-se que a produção, mesmo avaliada em termos reais, corrigida pelo índice de preços de exportação, alcança um crescimento médio de 12,2% ao ano e o valor acrescentado de 11,5%, nos últimos dez anos de estatísticas oficiais (1984-93).

Production / *Produção*



Produtividade

A produtividade avaliada pela produção por trabalhador cresceu 20% ao ano no período de 1976 a 1993, correspondendo a uma taxa de crescimento média anual de 2,2% em termos reais, o que demonstra um salto qualititativo importante do sector, em consequência dos investimentos realizados e dos novos métodos de produção introduzidos.

O valor acrescentado a preços correntes foi em 1994 de 1826 contos por trabalhador, atingindo uma taxa de crescimento de 14,2% no período de 1985/93 o que permitiu um crescimento real na ultima década (1983/93) de 1,6% ao ano. A modernização e os efeitos induzidos sobre a produtividade permitiram, no período 1984-93, uma recuperação das remunerações médias por trabalhador que registaram, em termos reais, um crescimento de 33%, ou seja 3,2% ao ano, mesmo num período em que o sector ficou mais sujeito à concorrência internacional, não só pela integração europeia como pela liberalização e globalização dos mercados. A complementar esta situação, verifica-se no sector, a partir de 1984, uma tendência crescente do peso das remunerações no valor acrescentado bruto. Este rácio no calçado apresenta sistematicamente valores superiores aos da indústria transformadora, tendo-se registado em 1994 respectivamente, 63,2% e 49%.

Rácios Económicos e Financeiros

A rentabilidade da produção, após 1984 e até 1995, está compreendida entre 1,8 e 3,2%, correspondendo a taxas de rentabilidade dos capitais próprios superiores a 9%, à excepção do período 1991-93. O esforço de investimento realizado em 1995 e 96 irá provocar uma redução destes valores. Comparativamente, a indústria transformadora apresenta todos os anos, após 1984, a rentabilidade da produção mais elevada – entre 2,4 e 4,4%, embora a rentabilidade dos capitais próprios seja quase sempre inferior.

As empresas de calçado registam um aumento da sua solidez financeira vista pelo peso dos capitais próprios no activo líquido total. Este rácio nos últimos 3 anos, 1993 a 95, atinge valores sempre superiores a 30%, o que é elevado para o universo empresarial português. Saliente-se ainda que a rotação do activo no sector, é permanentemente superior à da indústria transformadora, sendo o rácio Produção sobre o Activo líquido total, em 1995, de 1,36 contra 1,08.

Productivity

Productivity, according to the Gross Value Production per worker, rose 20% in the period from 1976 to 1993, equal in real terms to an annual average increase of 2.2%, thereby expressing an important qualitative leap forward for the sector, a result of the investments made and the new production methods that were introduced.

In 1994, Added Value at current prices was of PTE 1,826,000 per worker. Overall, Added Value presented a 14.2% growth rate from 1985 to 1993 for a real annual growth of 1.6% for the last decade. Modernization and the effects that it had on productivity enabled the sector, during 1984 to 1993, to enact a recovery of the average wages per worker and these, in real terms, rose 33%, that is 3.2% per annum, even during a time when the sector was more subject to international competition, not just because of Portugal's integration into Europe, but also as a result of the liberalisation and globalisation of markets.

At the same time, wages in this sector showed a tendency to have an increasing weight on Gross Added Value. This ratio, in the Footwear Industry, systematically presents values that are superior to those for manufacturing as a whole, having registered 63.2% and 49% in 1994, respectively.

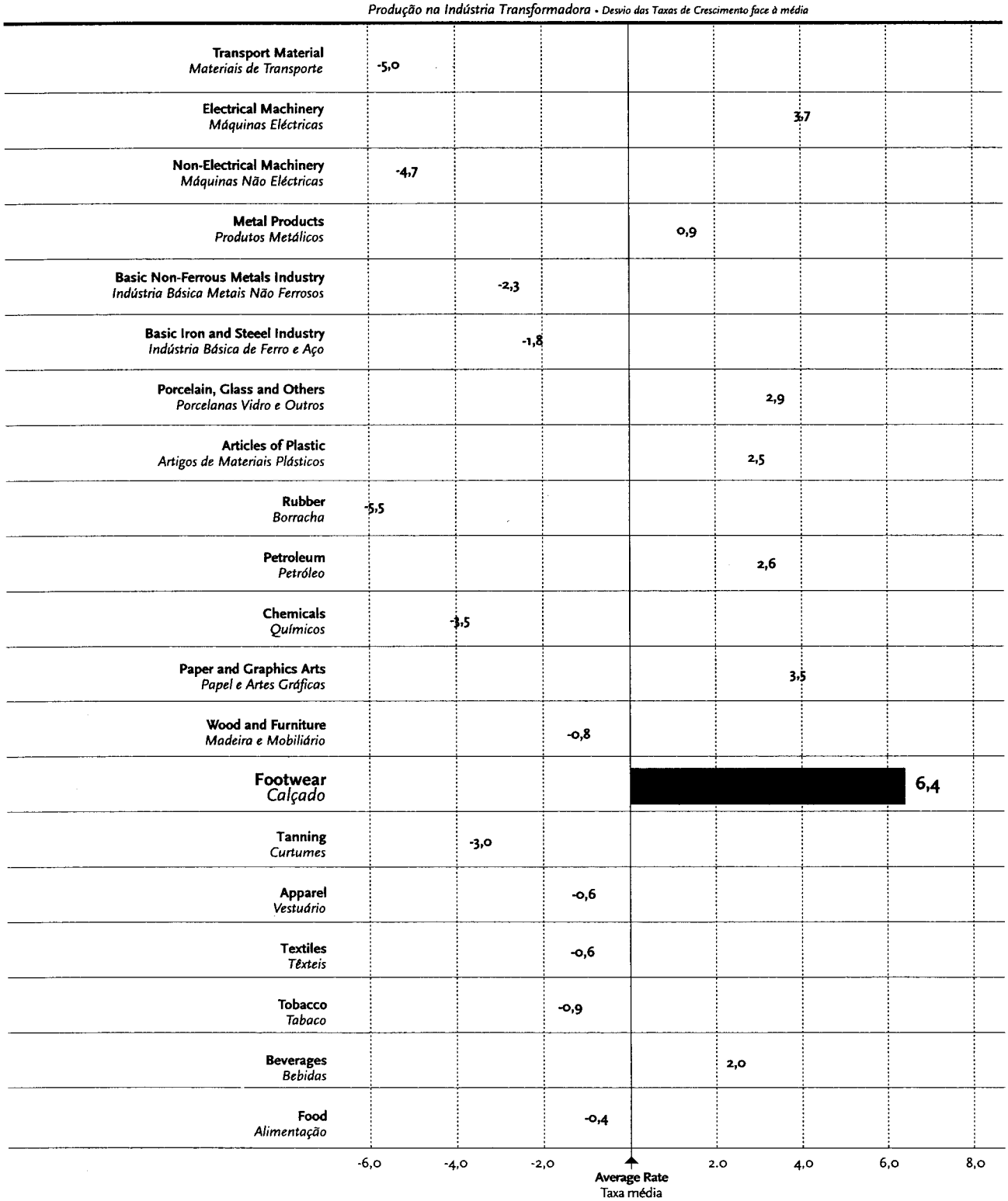
Economic and Financial Ratios

Yield on Production, after 1984 and until 1995, is of between 1.8 and 3.2% percent, corresponding to a greater than 9% Return on Equity, except for the period between 1991 and 1993. The investment effort made in 1995 and 96 will provoke a reduction of these values. In comparison, manufacturing shows the highest yield on production for every year after 1984 – between 2.4 and 4.4%, although the return on equity is almost always lower.

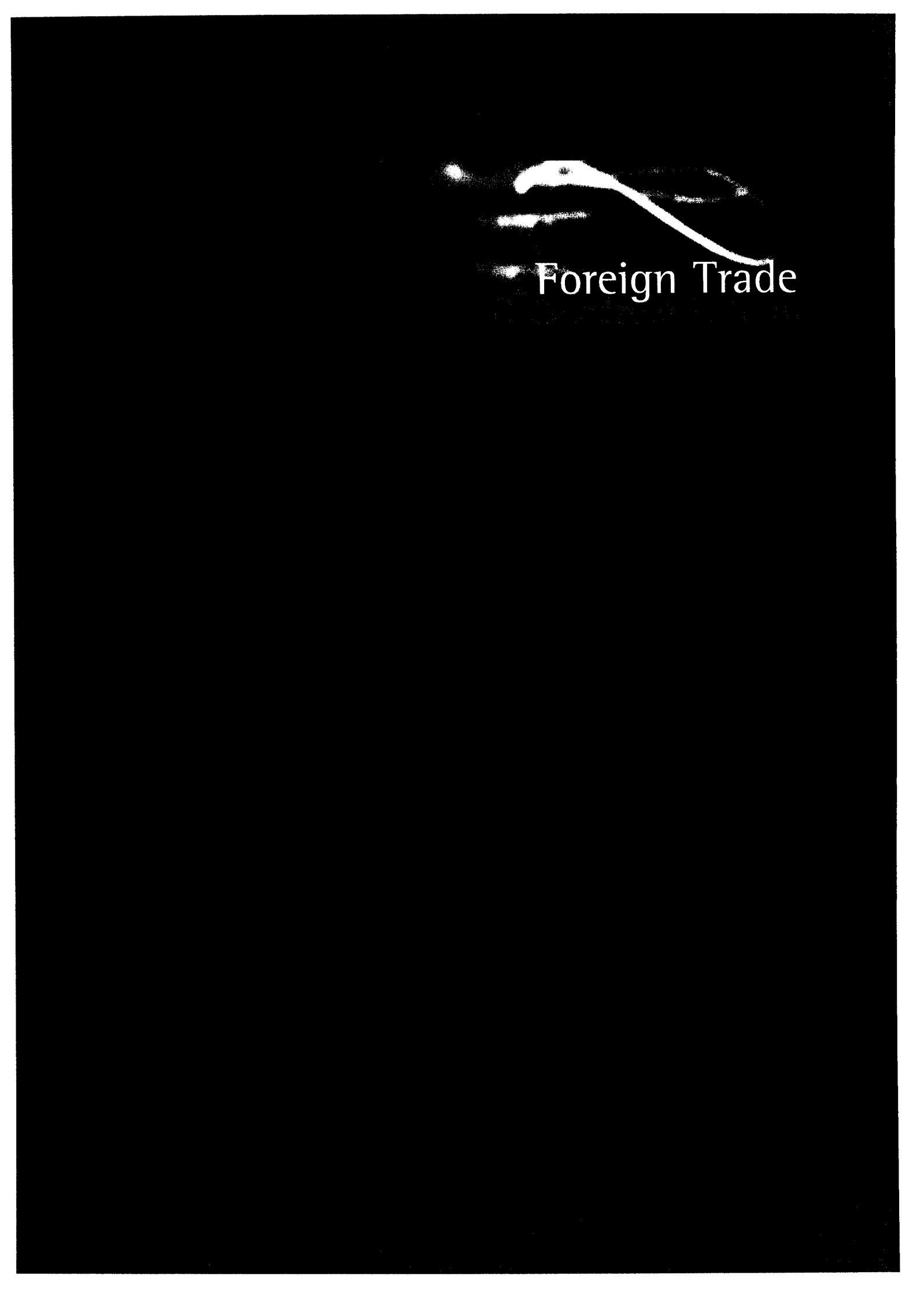
Companies in the Footwear Industry show an increase in solvability, as seen by the weight of Equity on Total Net Assets. This ratio for the last three years, 1993 to 1995, attains values that are always greater than 30%, which is high for the universe of Portuguese business.

We also note that the turnover of assets in the sector is consistently greater than that in manufacturing, the ratio of Production of Total Net Assets in 1995 being of 1.36 as against 1.08.

Production in Manufacturing Industry • **Difference in Growth Rates as regards Average Values**
Produção na Indústria Transformadora • Desvio das Taxas de Crescimento face à média



Ex: The rate of the rise in production in the footwear industry was 6,4% above the average growth rate in manufacturing.
Ex: A taxa de crescimento da produção na indústria do calçado foi superior em 6,4 pontos percentuais à taxa média de crescimento da indústria transformadora


Foreign Trade

Exports

Satisfying consumers in the most demanding international markets is the determining factor for the growth enjoyed by the Footwear Industry, proof that Portuguese companies have an ability to respond that adjusts itself to the ongoing challenges that emerge from the increasing globalisation of the market. Over the last years, 80% of domestic production has been channelled across the different routes travelled by world trade, over the six continents.

Portuguese footwear exports attained a value of PTE 253,000 million in 1995 and corresponded to 85 million pairs of shoes.

These numbers become even more expressive when we bear in mind that in 1974, exports did not rise above PTE 617 million and 5 million pairs and ten years later, only represented PTE 32,000 million and 31 million pairs.

The growth that resulted, between 1984 and 1995, from this evolution is clearly indicative of the leap that the industry took abroad; three times more shoes sold and an invoicing eight times greater, which corresponds to a mean annual growth rate of 9.6% in pairs of shoes and of 20.4% in Portuguese escudos.

This expansion led to a significant increase in the weight of this sector as regards all Portuguese exports. In 1973, the Footwear Industry represented 1.2% of the total value of all Made in Portugal production, whereas in 1995 it has already surpassed the 8% mark.

Exportações

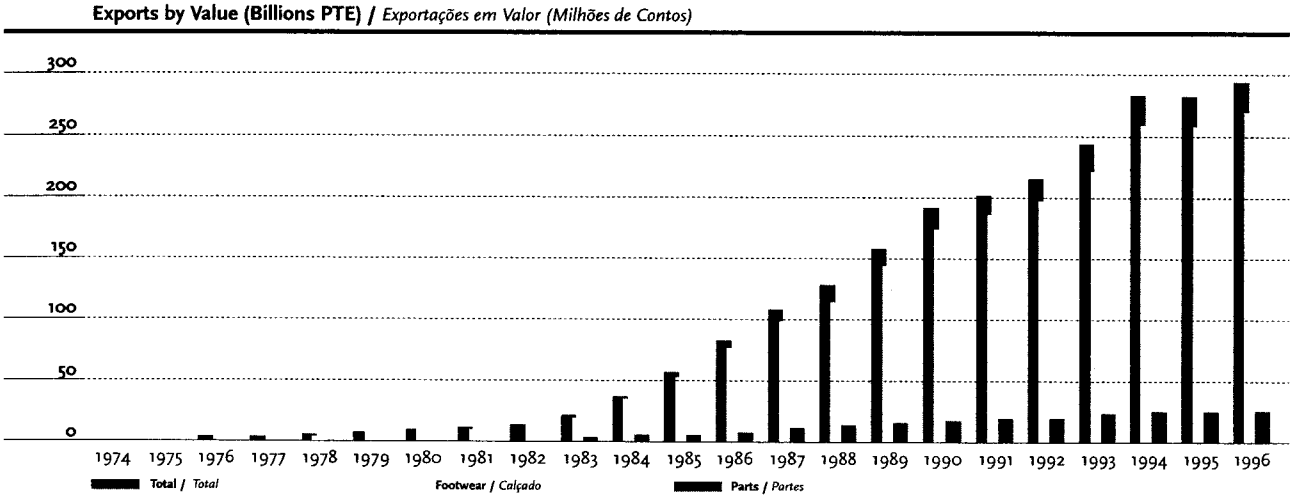
A satisfação dos consumidores dos exigentes mercados internacionais foi o factor determinante do crescimento da Indústria de Calçado, demonstrando as empresas portuguesas uma capacidade de resposta ajustada aos permanentes desafios que se colocam com a crescente globalização do mercado. Nos últimos anos, 80% da produção nacional tem sido canalizada pelas diferentes rotas do comércio mundial, espalhadas pelos cinco continentes.

Assim, as Exportações portuguesas de calçado atingiram em 1995, o valor de 253 milhões de contos correspondente a 85 milhões de pares.

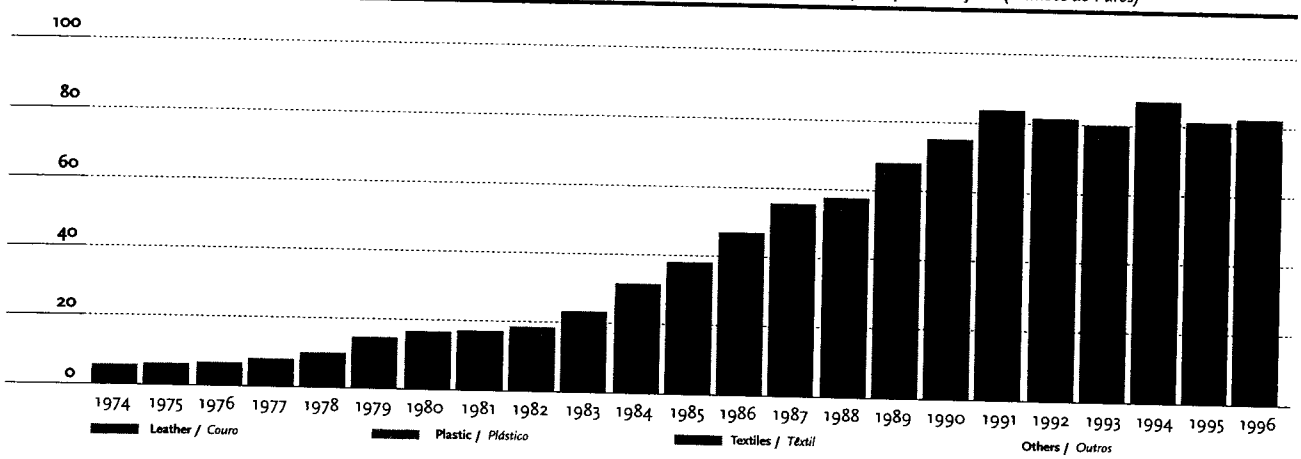
Estes números são mais relevantes ainda se tivermos presente que, em 1974, as exportações não ultrapassavam 617 mil contos referentes a 5 milhões de pares e dez anos após eram de apenas 32 milhões de contos e 31 milhões de pares.

O crescimento, no período 1984-95, resultante desta evolução demonstra, claramente, o salto que a indústria teve nos mercados externos, 3 vezes mais sapatos

Exports by Value (Billions PTE) / *Exportações em Valor (Milhões de Contos)*



Quantity Exported by Types of Footwear (Millions of Pairs) / *Exportações em Quantidade por Tipo de Calçado (Milhões de Pares)*



If we look at exports by type of footwear, we note that leather shoes represent the most significant share and the most dynamic in terms of value and quantity.

Exports of leather shoes which in 1974 did not go beyond PTE 555 million, corresponding to 3.6 million pairs, in 1995 rose in quantity to 21 times greater values – 76 million pairs and PTE 235,000 million.

During this period – 1974/95 – leather shoes (a product of higher quality, added value and price) represented a share of total footwear exports that fluctuated between 89.9% in 1974 and 98.4% in 1987, it being of 93% in 1995.

We also note that during the past year, when considering the total number of pairs of shoes exported, plastic and rubber shoes represented 1.0%, cloth shoes 2.0% and the remaining types, 4.0%.

Europe is the preferential market for Shoes from Portugal, it having taken PTE 232,000 million and 78 million pairs in 1995. The European Union market is the leader with a consumption of PTE 211,000 million, representing 70 million pairs of shoes.

As regards 1984, exports to Europe as a whole, especially to the European Union, represented a mean annual growth of 21%, thereby demonstrating the ability of the domestic product to penetrate demanding markets with high quality products, proof of the quali-

vendidos e uma facturação 8 vezes maior, o que corresponde a uma taxa média de crescimento anual de 9,6% em pares de sapatos e 20,4% em escudos.

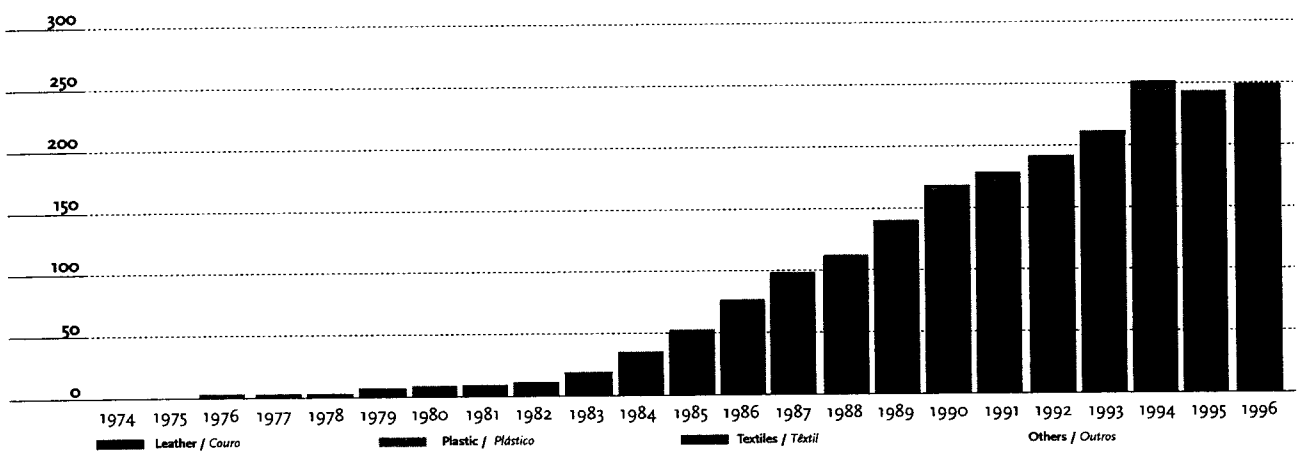
Esta expansão tem conduzido a um aumento significativo do peso do sector no conjunto das exportações portuguesas. Em 1973, a indústria de calçado representava 1,2% do valor total da produção "Made in Portugal" e em 1995 já ultrapassa a fasquia dos 8%.

Analisando as exportações por tipo de calçado constata-se que os sapatos de couro representam a parcela mais significativa e mais dinâmica em valor e quantidade.

As exportações de sapatos de couro que em 1974 não ultrapassavam 555 mil contos, correspondendo ao volume de 3,6 milhões de pares, atingem, em 1995, valores em quantidade 21 vezes superiores – 76 milhões de pares e o valor de 235 milhões de contos.

Durante este período, 1974/95, os sapatos de couro – um produto de maior qualidade, valor acrescentado e preço – detinham, no total das exportações de calçado em valor, uma quota que oscilou entre 89,9% em 1974 e 98,4% em 1987, sendo em 1995 de 93%.

Value Exported by Type of Footwear (Billions PTE) / *Evolução dos Tipos de Calçado (Milhões de Contos)*



Refira-se ainda que, neste último ano, do valor total exportado, os sapatos de plástico e borracha representavam 1,0%, os de têxtil 2,0% e os restantes tipos 4,0%.

"Shoes from Portugal" têm como mercado preferencial a Europa, que absorveu, em 1995, 232 milhões de contos e 78 milhões de pares, apresentando, em particular, o mercado da União Europeia uma posição de destaque, com 211 milhões de contos e 70 milhões de pares consumidos.

Relativamente a 1984, o crescimento anual médio das exportações para a Europa como um todo e em particular na União Europeia foi de 21%, demonstrando a capacidade do produto nacional em penetrar em mercados exigentes, com produtos de elevada gama consubstanciando o salto qualitativo da indústria provocado pelo investimento, modernização tecnológica e acréscimos de produtividade e novas estratégias comerciais adequadas aos elevados padrões do consumidor europeu.

tative leap forward of the industry as a result of investment, technological modernisation, gains in productivity and new trading strategies tailored to the European consumer's high standards.

We note the position occupied in the last three years by Germany, the United Kingdom, France and Denmark, who in the structure of footwear exports represent 68% of the total value and 66.5% in quantity.

Of these, Denmark has the greatest growth rate in terms of quantity and value for this period, 16.2% and 27.6% respectively, followed by Germany with 15% and 26.4%, the United Kingdom with 9.9% and 21.4%, and France with 8.3% and 22.7%.

As regards the European continent, we must also note the successful penetration into new markets, in face of the accentuated annual growth verified, both in terms of quantity as in terms of value, between 1984 and 1995.

A good example of this are the Italian market with 37% and 44.1%, the Swiss with 23.6% and 33.7%, the Spanish with 18.2% and 40.1%, and the Austrian with 14.8% and 24.7%. Because of the value attained, we must note the rising importance of the Russian market between 1992 and 1995, with substantial mean annual growth rates of 95.1% in quantity and 110.4% in value, thereby enabling Eastern Europe as a whole to present a mean annual growth rate in value of 23.6%.

"Shoes from Portugal" have already made their mark on the most demanding European markets. Their share, as assessed by the weight of exports of pairs of Portuguese footwear on total footwear consumption by each country is, as regards the Scandinavian markets, of 23.4% in Denmark, 17.3% in Sweden, 3.7% in Finland, and 6.8% in Germany, 5.7% in the United Kingdom, 3.6% in France and 7.9% in Holland.
North and South America are another market that has traditionally been important as regards Portuguese exports. In 1995 it represented 6% of exports by volume, representing 5 million pairs of shoes, which can be expressed as a Volume of Trade of PTE 15,000 million. The mean annual growth rate from 1984 to 1995 was of 11.1% in quantity and 17.3% in value.

The United States and Canada are the main markets in this geographic area, with 4.4 and 1.5% of our exports in quantity and in value, respectively. Canada particularly showed a marked growth over the same period, greater than the recorded global average, of 26.5% in quantity and 38.7% in value.

Asia, with its markets of great potential, is currently the destination of more than 1,3 million pairs of shoes worth PTE 4,800 million. Exports show an average annual growth rate of 23.3% in quantity and 34% in value, between 1984 and 1995. On this continent, we especially note the evolution of the emerging Japanese market, one that in 1995 was already worth PTE 2,700 million and 660 thousand pairs. The trading strategy for this sector, considered as a whole and together with the quality of the product, has led to an explosion in the growth rates that annually reach 144% in value and 92.3% in quantity.

Realce-se a posição ocupada pela Alemanha, Reino Unido, França e Dinamarca que na estrutura das exportações de calçado em 1995 representaram 68% do valor global e 66,5% da quantidade.

Destes países, a Dinamarca registou as maiores taxas de crescimento em média anual, neste período em quantidade e valor, 16,2% e 27,6% respectivamente, tendo sido as da Alemanha de 15% e 26,4% , do Reino Unido de 9,9% e 21,4% e da França 8,3% e 22,7%.

No continente europeu há ainda a mencionar a penetração bem sucedida em novos mercados face aos acentuados crescimentos médios anuais verificados, quer em quantidade quer em valor, no período 1984-95. Os mercados da Itália com 37% e 44,1%, da Suiça 23,6% e 33,7%, da Espanha 18,2% e 40,1% e da Áustria 14,8% e 24,7% são um bom exemplo. Pelos valores atingidos, é de sublinhar a projecção que o mercado da Rússia apresenta, no período 1992-95, com taxas de crescimento médias anuais muito elevadas, de 95,1% em quantidade e de 110,4% em valor, o que permitiu que a Europa de Leste, como um todo, apresentasse uma taxa anual de crescimento médio em valor de 23,6%.

A posição relativa de "Shoes from Portugal" tem já uma presença visível nos mercados mais exigentes da Europa. A sua quota, avaliada pelo peso das exportações de calçado português em pares no consumo aparente de calçado de cada país, é nos mercados escandinavos, de 23,4% na Dinamarca, 17,3% na Suécia e 3,7% na Finlândia, na Alemanha de 6,8%, no Reino Unido de 5,7%, em França de 3,6% e na Holanda de 7,9%.

A América é outro mercado de destino das exportações portuguesas tradicionalmente importante. Representou, em 1995, 6% das exportações em quantidade, referente a 5 milhões de pares o que se traduziu num volume de

Footwear Exports by Quantity and Geographical Area
Exportações de Calçado em Quantidade por Área Geográfica

	1984		1995		84 / 95
	Quantity *Quantidade*	**Structure** *Estrutura*	**Quantity** *Quantidade*	**Structure** *Estrutura*	**Annual Growth Rate** *Taxa de crescimento ao ano*
	pairs *pares*	%	**pairs** *pares*	%	%
European Union / *U. Europeia*	25 295 011	81,3	70 880 789	83,1	9,8
Eastern Europe / *Europa Leste*	516 202	1,7	2 386 550	2,8	14,9
Others / *Outros*	1 969 697	6,3	5 035 532	5,9	8,9
Europe / *Europa*	**27 780 910**	**89,3**	**78 302 871**	**91,8**	**9,9**
Canada / *Canadá*	93 191	0,3	1 237 903	1,5	26,5
USA / *E.U.A*	1 358 688	4,4	3 701 232	4,3	9,5
Mercosul / *Mercosul*	332	0,0	15 030	0,0	41,4
Others / *Outros*	158 619	0,5	152 262	0,2	-0,4
America / *América*	**1 610 830**	**5,2**	**5 106 427**	**6,0**	**11,1**
Portuguese Speaking African Countries / *Palops*	808 872	2,6	488 216	0,6	-4,5
North Africa / *África Norte*	366 023	1,2	2 799	0,0	-35,8
South Africa / *África Sul*	345 738	1,1	18 906	0,0	-23,2
Others / *Outros*	74 249	0,2	32 715	0,0	-7,2
Africa / *África*	**1 594 882**	**5,1**	**542 636**	**0,6**	**-9,3**
Japan / *Japão*	0	0,0	661 042	0,8	*92,3
China / *China*	1 514	0,0	121 395	0,1	49,0
Saudi Arabia / *Arábia Saudita*	100 419	0,3	25 391	0,0	-11,7
Others / *Outros*	30 999	0,1	521 225	0,6	29,2
Asia / *Ásia*	**132 932**	**0,4**	**1 329 053**	**1,6**	**23,3**
New Zealand / *N. Zelândia*	18	0,0	3 298	0,0	60,6
Australia / *Austrália*	405	0,0	32 673	0,0	49,1
Others / *Outros*	151	0,0	613	0,0	13,6
Oceania / *Oceânia*	**574**	**0,0**	**36 584**	**0,0**	**45,9**
Total / *Total*	**31 120 128**	**100,0**	**85 317 571**	**100,0**	**9,6**

*Average annual growth rate for period 1985-95

Taxa de crescimento média anual para o período 1985-95

Footwear Exports by Value and Geographical Area
Exportações de Calçado em Valor por Área Geográfica

	1984		1995		1984 /95
	Value *Valor*	**Structure** *Estrutura*	**Value** *Valor*	**Structure** *Estrutura*	**Annual Growth Rate** *Taxa de crescimento anual*
	thousand PTE *mil escudos*	%	**thousand PTE** *mil escudos*	%	%
European Union / *U. Europeia*	25 396 331	77,2	211 160 445	83,4	21,2
Eastern Europe / *Europa Leste*	744 363	2,3	7 560 860	3,0	23,5
Others / *Outros*	2 334 369	7,1	13 662 984	5,4	17,4
Europe / *Europa*	**28 475 063**	**86,6**	**232 384 289**	**91,8**	**21,0**
Canada / *Canadá*	85 204	0,3	3 121 167	1,2	38,7
USA / *E.U.A*	2 315 080	7,0	11 018 751	4,4	15,2
Mercosul / *Mercosul*	15	0,0	7 963	0,0	76,9
Others / *Outros*	120 514	0,4	464 598	0,2	13,1
America / *América*	**2 520 813**	**7,7**	**14 612 479**	**5,8**	**17,3**
Portuguese Speaking African Countries / *Palops*	728 527	2,2	1 119 804	0,4	4,0
North Africa / *África Norte*	464 846	1,4	18 640	0,0	-25,4
South Africa / *África Sul*	372 224	1,1	53 294	0,0	-16,2
Others / *Outros*	138 144	0,4	83 073	0,0	-4,5
Africa / *África*	**1 703 741**	**5,2**	**1 274 811**	**0,5**	**-2,6**
Japan / *Japão*	0	0,0	2 699 128	1,1	*143,9
China / *China*	2 872	0,0	375 065	0,1	55,7
Saudi Arabia / *Arábia Saudita*	131 419	0,4	67 530	0,0	-5,9
Others / *Outros*	56 576	0,2	1 617 693	0,6	35,6
Asia / *Ásia*	**190 867**	**0,6**	**4 759 416**	**1,9**	**34,0**
New Zealand / *N. Zelândia*	25	0,0	11 107	0,0	74,1
Australia / *Austrália*	219	0,0	131 485	0,1	78,9
Others / *Outros*	362	0,0	1 446	0,0	13,4
Oceania / *Oceânia*	**606**	**0,0**	**144 038**	**0,1**	**64,4**
Total / *Total*	**32 891 090**	**100,0**	**253 175 033**	**100,0**	**20,4**

*Average annual growth rate for period 1985-95

Taxa de crescimento média anual para o período 1985-95

Footwear Exports by Quantity • 20 Principal Markets – Geographical Distribution
Exportações de Calçado em Quantidade • 20 Maiores Mercados – Distribuição Geográfica

	1984		1995		
	Quantity *Quantidade*	**Structure** *Estrutura*	**Quantity** *Quantidade*	**Structure** *Estrutura*	**Annual Growth Rate** *Taxa de crescimento Anual*
	Pairs Pares	%	**Pairs** Pares	%	%
1. **Germany** / *Alemanha*	4 917 576	15,8	22 174 984	26,9	14,7
2. **United Kingdom** / *Reino Unido*	5 591 055	18,0	14 769 881	17,9	9,2
3. **France** / *França*	5 105 370	16,4	11 801 496	14,3	7,9
4. **Denmark** / *Dinamarca*	1 133 708	3,6	5 846 167	7,1	16,1
5. **Sweden** / *Suécia*	3 517 387	11,3	4 114 610	5,0	1,4
6. **Holland** / *Holanda*	2 715 293	8,7	3 942 359	4,8	3,4
7. **United States** / *Estados Unidos*	1 358 688	4,4	3 700 242	4,5	9,5
8. **Switzerland** / *Suiça*	309 852	1,0	3 153 480	3,8	23,5
9. **Russia** / *Rússia*		0,0	2 182 495	2,6	*96,3
10. **Norway** / *Noruega*	1 606 778	5,2	1 725 834	2,1	0,7
11. **Belgium-Lux.** / *Bélgica-Lux.*	1 000 617	3,2	1 368 348	1,7	2,9
12. **Austria** / *Áustria*	293 005	0,9	1 312 557	1,6	14,6
13. **Canada** / *Canadá*	93 191	0,3	1 236 436	1,5	26,5
14. **Italy** / *Itália*	29 447	0,1	910 925	1,1	36,6
15. **Japan** / *Japão*		0,0	660 880	0,8	**92,3
16. **Spain** / *Espanha*	135 645	0,4	635 730	0,8	15,1
17. **Finland** / *Finlândia*	648 535	2,1	508 731	0,6	-2,2
18. **Ireland** / *Irlanda*	204 870	0,7	470 028	0,6	7,8
19. **Angola** / *Angola*	474 431	1,5	348 604	0,4	-2,8
20. **Israel** / *Israel*		0,0	289 136	0,4	*90,2
Others / *Outros*	1 984 680	6,4	1 286 395	1,6	
Total / *Total*	**31 120 128**	**100,0**	**82 439 318**	**100,0**	**9,3**

* Growth Rate for 1992/95
* *Taxa crescimento para o período 1992/95*

** Growth Rate for 1985/95
** *Taxa crescimento para o período de 1985/95*

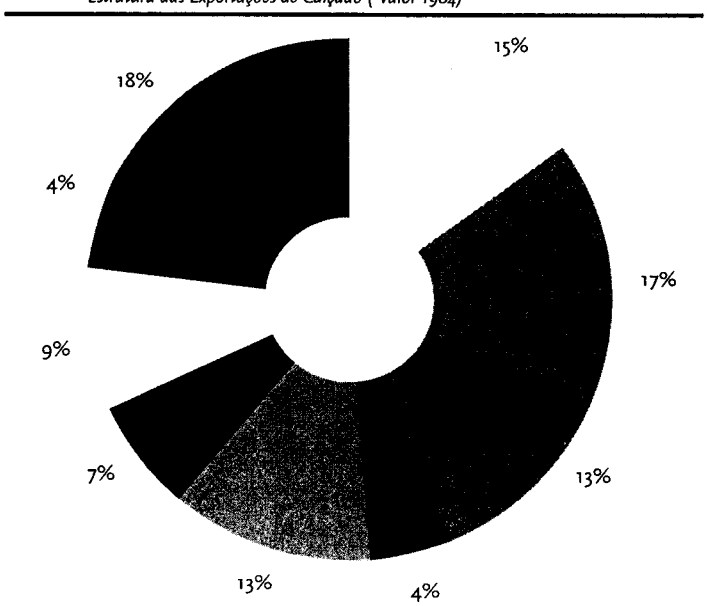
Footwear Exports by Value • 20 Principal Markets – Geographical Distribution
Exportações de Calçado em Valor • 20 Maiores Mercados – Distribuição Geográfica

	1984		1995		
	Value *Valor*	**Structure** *Estrutura*	**Value** *Valor*	**Structure** *Estrutura*	**Annual Growth Rate** *Taxa de crescimento anual*
	thousand PTE mil escudos	%	**thousand PTE** mil escudos	%	%
1. **Germany** / *Alemanha*	4 890 011	14,9	65 840 341	26,0	26,7
2. **United Kingdom** / *Reino Unido*	5 470 086	16,6	46 016 039	18,2	21,4
3. **France** / *França*	4 150 795	12,6	39 462 684	15,6	22,7
4. **Denmark** / *Dinamarca*	1 424 014	4,3	20 788 878	8,2	27,6
5. **Sweden** / *Suécia*	4 132 457	12,6	12 312 754	4,9	10,4
6. **Holland** / *Holanda*	2 905 288	8,8	11 235 569	4,4	13,1
7. **United States** / *Estados Unidos*	2 315 080	7,0	11 018 751	4,4	15,2
8. **Switzerland** / *Suiça*	342 333	1,0	8 376 675	3,3	33,7
9. **Russia** / *Rússia*		0,0	7 010 761	2,8	*110,4
10. **Norway** / *Noruega*	1 941 558	3,5	5 053 681	2,0	9,1
11. **Belgium-Lux.** / *Bélgica-Lux.*	1 144 392	3,2	4 242 815	1,7	12,7
12. **Austria** / *Áustria*	330 173	1,0	3 744 968	1,5	24,7
13. **Canada** / *Canadá*	85 204	0,3	3 121 167	1,2	38,7
14. **Japan** / *Japão*		0,0	2 699 128	1,1	**143,9
15. **Italy** / *Itália*	43 599	0,1	2 433 346	1,0	44,1
16. **Spain** / *Espanha*	46 080	0,1	1 884 874	0,7	40,1
17. **Ireland** / *Irlanda*	218 540	0,7	1 502 848	0,6	19,2
18. **Finland** / *Finlândia*	640 301	1,9	1 400 208	0,6	7,4
19. **Angola** / *Angola*	465 873	1,4	978 218	0,4	7,0
20. **Israel** / *Israel*		0,0	832 695	0,3	*149,7
Others / *Outros*	2 345 306	7,1	3 218 633	1,3	2,9
Total / *Total*	**32 891 090**	**100,0**	**253 175 033**	**100,0**	**20,4**

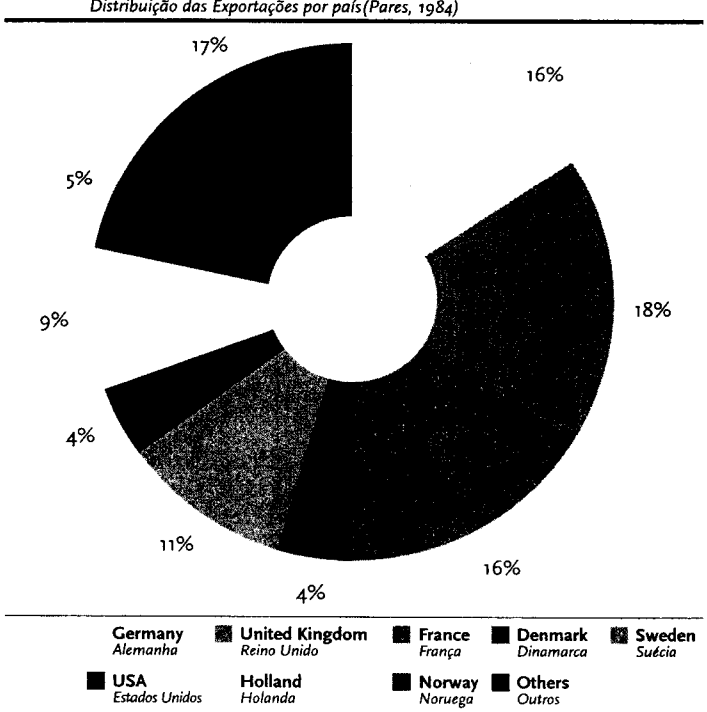
* Growth Rate for 1992/95
* *Taxa crescimento para o período 1992/95*

** Growth Rate for 1985/95
** *Taxa crescimento para o período de 1985/95*

Structure of Exports of Footwear (Value 1984)
Estrutura das Exportações de Calçado (Valor 1984)



Distribuition of Exports by Country (Pairs, 1984)
Distribuição das Exportações por país(Pares, 1984)



negócios de 15 milhões de contos. A taxa de crescimento média anual, de 1984 a 95, foi de 11,1% em quantidade e de 17,3% em valor.

Os Estados Unidos e o Canadá são individualmente os principais mercados nesta área geográfica, representando 4,4 e 1,5%, aproximadamente, das nossas exportações em quantidade e valor. O Canadá, em particular, apresentou nesse mesmo período um crescimento elevado superior à média global, de 26,5% em quantidade e 38,7% em valor.

A Ásia, com mercados de elevado potencial, é já actualmente o destino de mais de 1,3 milhões de pares e 4,8 milhões de contos. As exportações registaram taxas de crescimento anuais médias em quantidade de 23,3% e em valor de 34%, para o período 1984/95. Neste continente, sobressai a evolução do mercado do Japão, que em 1995 já valia 2,7 milhões de contos e 660 mil pares. A estratégia comercial do sector, aliada à qualidade do produto, permitiu a explosão das taxas de crescimento, que atingem, de 1985 a 1995, em termos anuais, 144% em valor e 92,3% em quantidade.

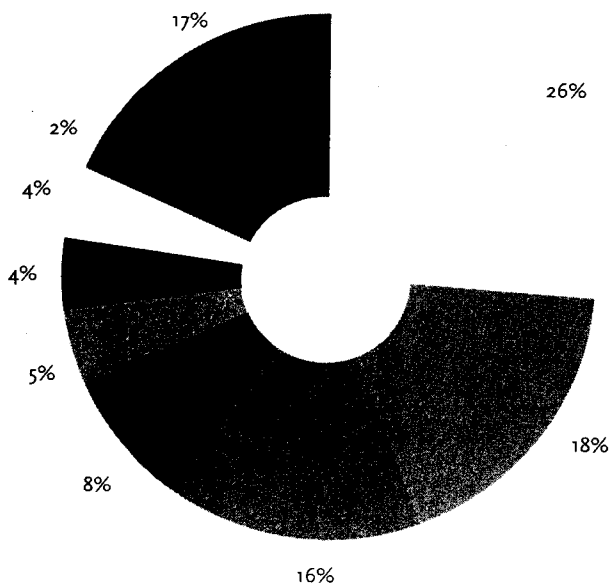
Importações

As importações de calçado apresentam taxas de progressão elevadas, não só pelo facto dos valores de

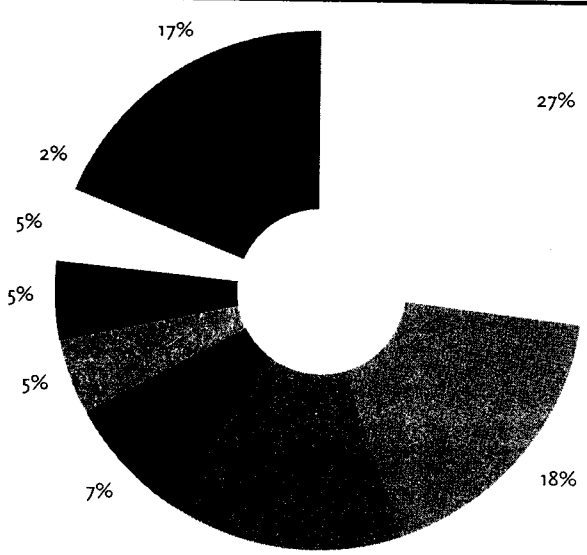
Imports

Imports of footwear present high growth rates, not only because the starting values in 1974 were extraordinarily low, but also due to the effects of the opening of the domestic market as a result of

Structure of Exports of Footwear (Value 1995)
Estrutura das Exportações de Calçado (Valor 1995)



Distribuition of Exports by Country (Pairs, 1995)
Distribuição das Exportações por país (Pares, 1995)



Germany *Alemanha* · **United Kingdom** *Reino Unido* · **France** *França* · **Denmark** *Dinamarca* · **Sweden** *Suécia* · **USA** *Estados Unidos* · **Holland** *Holanda* · **Norway** *Noruega* · **Others** *Outros*

Portugal's economic, political and social integration into Europe. Portuguese imports in 1974 totalled PTE 65 million, and ten years later these values had risen to PTE 147 thousand, or 170 thousand pairs of shoes. From then onwards, these rose at an average

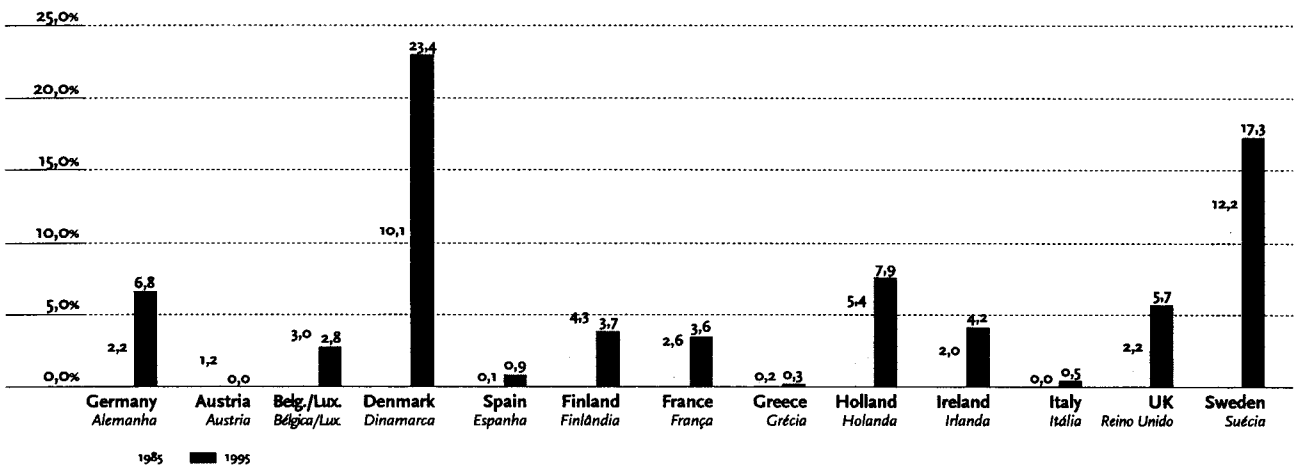
partida, em 1974, serem extraordinariamente baixos, como também pelos efeitos da abertura do mercado nacional, resultante da integração no espaço europeu.

Em 1974, as importações portuguesas eram de 65 mil contos, tendo dez anos depois estes valores subido para 147 mil contos correspondendo a 170 mil pares. A progressão, a partir de 1984, foi feita a uma taxa média anual de 59% em termos de valor e 55% em quantidade, o que equivale a dizer que em 1995 se vende 122 vezes mais pares de sapatos estrangeiros, com um valor 161 vezes superior. No final de 1995, atingiu-se um volume de importações próximo dos 21 milhões de pares, 2,1 pares por habitante e 24 milhões de contos.

A Europa, em 1995, foi a origem de 71% dos sapatos importados, correspondente a 85% do valor, apresentando uma taxa de progressão, desde 1984, ligeiramente superior à média global, que é de 61,2% ano em quantidade e 62,9% em valor.

A Espanha foi o principal fornecedor estrangeiro do mercado nacional em 1995, representando por si só 37% do valor e 25,7% da quantidade importada, sendo um dos principais beneficiados da abertura do mercado nacional, pois em 1984 a sua posição era de apenas 1,1% e 6,2%, respectivamente. Evolução inversa registou a Itália que

Share of Portuguese Exports in Apparent Consumption in the European Union
Quota das Exportações Portuguesas no Consumo Aparente da União Europeia



detendo em 1984 a primeira posição em termos de valor com 22,9% e a quarta em termos de quantidade com 14,6%, viu reduzir a sua participação para 12,8% e 7,5%, respectivamente. A Holanda e a Bélgica registaram simultaneamente a maior progressão em termos de valor, com taxas de crescimento médias anuais de 216% e 183%, respectivamente e em quantidade com 272% e 200%.

A América, África e Oceânia têm uma reduzida expressão em termos de importações nacionais, sendo apenas de referir a importância dos países da América do Sul que fazem parte do Mercosul que atingiram em 1995 a quota de 1,5%, em quantidade,com o Brasil numa posição de relevo.

A Ásia é um fornecedor privilegiado do mercado nacional. Esta região, em 1995, comercializou em Portugal 5,4 milhões de pares de sapatos e 2,9 milhões de contos, apesar de no período de 1984 a 1995 a sua percentagem nas importações ter passado de 34% para 12,1% em valor e de 53,3% para 26% em quantidade. A China, o Vietname e a Coreia do Sul são os principais baluartes

annual rate of 59% in terms of value and 55% in quantity, which is the same as saying that in 1995, 122 times more pairs of foreign-made shoes were being sold at a 161 times greater value. By the end of 1995, the Volume of Imports had come close to 21 million pairs, or 2,1 pairs per inhabitant, and PTE 24,000 million.

In 1995, Europe is the source of 71% of all imported shoes, 85% of the total value, with a growth rate, since 1984, slightly higher than the global average of 61.2% per annum in quantity and 62.9% in value.

In 1995, Spain is the main foreign supplier to the domestic market, it alone representing 37% of the value and 25.7% of the amount imported, having been one of the principal countries to have benefited from the opening of the domestic market as in 1984 its position only was of 1.1% and 6.2%, respectively. The reverse was experienced by Italy, a country which in 1984 was first in terms of value with 22.9% and fourth in terms of quantity with 14.6%, which saw its share reduced to 12.8% and 7.5%, respectively. Holland and Belgium both recorded simultaneously the greatest growth in terms of value, with mean annual growth rates of 216% and 183% in value and 272% and 200% in quantity, respectively.

North and South America, Africa and Australia represent a very minor share in terms of domestic imports, although we note the importance of the South American markets that are part of Mercosul and which attained a 1.5% quantity share in 1995, with Brazil in a leading position.

Share of Portuguese Exports Footwear in European Union (pairs) – Exports • Apparent Consumption
Quota das Exportações de Calçado Português na União Europeia (pares) – Exportações • Consumo Aparente

	1985			1995		
	Exports *Exportações*	**Appar. Cons.** *Consumo Aparente*	**Market Share** *Quota*	**Exports** *Exportações*	**Appar. Cons.** *Consumo Aparente*	**Market Share** *Quota*
	M Pairs *M Pares*	**M Pairs** *M Pares*	%	**M Pairs** *M Pares*	**M Pairs** *M Pares*	%
European Union* / *U. Europeia**	26,3	1 261,7	2,1	70,9	1 499,2	4,7
1. **Germany** / *Alemanha*	6,1	273,8	2,2	22,8	333,1	6,8
2. **Austria** / *Áustria*	0,4	32,4	1,2	1,3	n.d	0,0
3-4. **Belgium-Lux.** / *Bélgica-Lux.*	1,4	46,1	3,0	1,4	49,5	2,8
5. **Denmark** / *Dinamarca*	2,1	20,7	10,1	5,9	25,2	23,4
6. **Spain** / *Espanha*	0,1	122,0	0,1	0,8	89,9	0,9
7. **Finland** / *Finlândia*	0,7	16,1	4,3	0,5	13,5	3,7
8. **France** / *França*	7,6	296,2	2,6	12,3	341,4	3,6
9. **Greece** / *Grécia*	0,0	19,6	0,2	0,1	30,6	0,3
10. **Holland** / *Holanda*	2,9	53,4	5,4	4,1	52,2	7,9
11. **Ireland** / *Irlanda*	0,3	15,3	2,0	0,5	11,9	4,2
12. **Italy** / *Itália*	0,0	145,8	0,0	0,9	189,5	0,5
13. **United Kingdom** / *Reino Unido*	5,8	268,8	2,2	15,8	275,2	5,7
14. **Sweden** / *Suécia*	3,5	28,6	12,2	4,3	24,9	17,1

* 12 EEC Countries in 1985; 15 European Union in 1995
* *Em 1985 Europa dos 12; Em 1995 União Europeia dos 15*

Asia, however, is a privileged supplier of the domestic market. In 1995 this continent represented 5.4 million pairs of shoes worth PTE 2,900 million, in spite of the fact that from 1984 to 1995 their share dropped from 34% to 12.1% in value and from 53.3% to 26% in quantity. China, Vietnam and South Korea are the main stalwarts of the Asian countries in terms of domestic imports, occupying respectively the 6th, 13th and 15th position in terms of value, with note of China's distinction 3rd position in terms of quantity.

In conclusion, we note that this evolution does not question the Balance of Trade in terms of footwear as Portugal, together with Spain and Italy, are the only major European manufacturing countries showing a positive Balance.

desta posição dos países asiáticos em termos das importações nacionais ocupando respectivamente a 6ª, 13ª e 15ª posição em valor, sendo paralelamente de realçar a 3ª posição ocupada pela China em quantidade.

A terminar, registe-se que esta evolução não põe em causa o saldo comercial existente em termos de calçado, sendo Portugal, paralelamente com a Espanha e a Itália, os únicos grandes produtores europeus com saldos comerciais positivos.

International Comparisons

Comparações Internacionais

World-wide

The process of globalisation of the world economy that has been observed over the past few years envelops, in a most expressive manner, the Footwear Industry in its multiple activities. Hence, it becomes even more necessary, today more than ever before, to examine the evolution of this industry from the wider viewpoint of a world-wide scale.

As regards production, in 1994 the European continent represented 15.7% of the 9.8 billion pairs of shoes manufactured across the world, slightly more than the 13.4% of North and South America, but far from the 67.8% share of world production held by Asia, which corresponds to 6.7 billion pairs.

This reality depicts a change in the structure of world production that is unfavourable to Europe which in 1984 represented 34.3%, Asia only 43.5% and North and South America 17.9% of a total calculated world production of 8.4 billion pairs of shoes.

This inversion of the relative weight of the different geographic areas can be explained by the fact that Asia presents the sole positive growth rate in production over the past ten years, 6.2% per annum, whilst Europe and North and South America are declining by 6.1% and 1.3%, respectively.

Africa and Australia have a reduced weight in world production as in 1994 they did not go beyond 2.9% and 0.2% of the total.

A country by country analysis denotes the weight of China as leading world manufacturer, attaining a production of 3.8 billion pairs in 1994, the equivalent to 38.2% of world production. Brazil occupies the second position with a production of 590 million pairs, having recorded an average annual growth rate of only 0.4%. Italy, the third major world manufacturer, with 471 million pairs, suffered a slight mean annual decrease of 0.5% between 1984 and 1994.

As regards the European Union, and aside from Italy, the main manufacturers are Spain with 190 million pairs, France with 155 million and Portugal with 110 million. We note that from 1984 to 1994, at the European Union level, Portugal is the only country to record a mean annual growth rate of 8.6%, that is 7.1 percentage points above the same rate for world production. These figures confirm the vigour of the Portuguese Footwear Industry

No Mundo

O processo de globalização da economia mundial verificado nos últimos anos abrange duma forma notória a indústria do calçado nas suas múltiplas actividades. Torna-se desta forma indispensável, hoje mais do que nunca, analisar a evolução da indústria numa dimensão mais alargada, à escala mundial.

Ao nível da produção, o continente Europeu representa 15,7% dos 9,8 mil milhões de pares de sapatos fabricados em todo o mundo em 1994, ligeiramente acima dos 13,4% da América, mas muito aquém da quota dos países da Ásia que, globalmente, detêm 67,8% da produção mundial, o que corresponde a 6,7 mil milhões de pares.

Esta realidade representa uma alteração na estrutura da produção mundial, desfavorável ao espaço Europeu que, em 1984, detinha 34,3%, a Ásia apenas 43,5% e a América 17,9%, da produção mundial calculada em 8,4 mil milhões de pares.

Esta inversão do peso relativo das diferentes áreas geográficas deve-se ao facto de a Ásia apresentar a única taxa de crescimento da produção positiva nos últimos 10 anos, 6,2% ao ano, enquanto na Europa e no continente americano se verifica um decréscimo, respectivamente de 6,1% e de 1,3%.

A África e a Oceânia têm um peso reduzido na produção mundial não ultrapassando em 1994, 2,9% e 0,2% do total.

A análise por países realça o peso da China como primeiro produtor mundial, atingindo em 1994 a produção de 3,8 mil milhões de pares, o equivalente a 38,2% da produção mundial. O Brasil ocupa o segundo lugar com uma produção de 590 milhões de pares, tendo registado uma taxa de crescimento anual média de apenas 0,4%.

Footwear Industry in the European Union and the Rest of World – 1994
Indústria de Calçado na União Europeia e no Mundo – 1994

	Production *Produção*		Exports *Exportações*		Imports *Importações*		Net Exports *Saldo Comercial*	Apparent Consumption (AC) *Consumo Aparente (CA)*	
	Quant. *Quant.*	Structure *Estrutura*	Quant. *Quant.*	Structure *Estrutura*	Quant. *Quant.*	Structure *Estrutura*	Quantity *Quantidade*	Quantity *Quantidade*	AC/Hab *CA/Habitante*
	M pairs *M pares*	%	M pairs *M pares*	%	M pairs *M pares*	%	M pairs *M pares*	M pairs *M pares*	Pairs/per capita *pares/per capita*
European Union / *U. Europeia*	1 126,8	11,5	948,4	16,2	1 429,8	27,6	-481,4	1 611,0	4,3
1. **Germany** / *Alemanha*	49,0	0,5	59,2	1,0	392,7	7,6	-333,5	383,0	4,7
2. **Austria** / *Áustria*	12,7	0,1	15,0	0,3	46,0	0,9	-31,0	50,0	6,3
3-4. **Belgium-Lux.** / *Bélgica-Lux.*	1,8	0,0	39,6	0,7	85,0	1,6	-45,4	47,0	4,5
5. **Denmark** / *Dinamarca*	6,3	0,1	7,6	0,1	25,6	0,5	-18,0	25,0	4,8
6. **Spain** / *Espanha*	190,4	1,9	142,3	2,4	42,2	0,8	100,1	84,0	2,1
7. **Finland** / *Finlândia*	5,0	0,1	3,0	0,1	17,0	0,3	-14,0	19,0	3,7
8. **France** / *França*	155,0	1,6	62,5	1,1	245,4	4,7	-182,9	339,0	5,9
9. **Greece** / *Grécia*	12,5	0,1	3,6	0,1	25,3	0,5	-21,7	34,0	3,3
10. **Holland** / *Holanda*	5,4	0,1	47,8	0,8	120,2	2,3	-72,4	78,0	5,1
11. **Ireland** / *Irlanda*	1,0	0,0	8,9	0,2	25,1	0,5	-16,2	17,0	4,7
12. **Italy** / *Itália*	471,3	4,8	429,9	7,4	138,3	2,7	291,6	180,0	3,2
13. **United Kingdom** / *Reino Unido*	105,6	1,1	35,7	0,6	217,0	4,2	-181,3	287,0	4,9
14. **Sweden** / *Suécia*	1,0	0,0	4,0	0,1	35,0	0,7	-31,0	33,0	3,8
15. **Portugal** / *Portugal*	109,8	1,1	89,3	1,5	15,0	0,3	74,3	35,0	3,5
America / *América*									
1. **Brazil** / *Brasil*	590,0	6,0	165,0	2,8	4,0	0,1	161,0	429,0	2,7
2. **Canada** / *Canadá*	23,0	0,2	6,0	0,1	87,0	1,7	-81,0	104,0	3,7
3. **Colombia** / *Colômbia*	65,0	0,7	6,0	0,1	1,0	0,0	5,0	60,0	1,7
4. **United States** / *Estados Unidos*	234,0	2,4	34,0	0,6	1 426,0	27,6	-1 392,0	1 626,0	6,2
5. **Mexico** / *México*	172,0	1,8	5,0	0,1	26,0	0,5	-21,0	193,0	2,1
Asia / *Ásia*									
1. **China** / *China**	3 756,0	38,2	3 461,0	59,2	1 456,0	28,1	2 005,0	1 696,0	1,4
2. **South Korea** / *Coreia do Sul*	210,0	2,1	126,0	2,2	14,0	0,3	112,0	98,0	2,2
3. **Philippines** / *Filipinas*	150,0	1,5	24,0	0,4	1,0	0,0	23,0	127,0	1,8
4. **India** / *Índia*	540,0	5,5	100,0	1,7	0,0	0,0	100,0	440,0	0,5
5. **Indonesia** / *Indonésia*	436,0	4,4	268,0	4,6	2,0	0,0	266,0	170,0	0,8
6. **Japan** / *Japão*	245,0	2,5	6,0	0,1	339,0	6,6	-333,0	578,0	4,6
7. **Pakistan** / *Paquistão*	175,0	1,8	9,0	0,2	0,4	0,0	8,6	166,4	1,3
8. **Thailand** / *Tailândia*	350,0	3,6	277,0	4,7	1,0	0,0	276,0	74,0	1,2
9. **Taiwan** / *Taiwan*	145,0	1,5	108,0	1,8	8,0	0,2	100,0	45,0	2,1
10. **Turkey** / *Turquia*	154,0	1,6	27,0	0,5	5,0	0,1	22,0	132,0	2,1
Europe / *Europa*	1 539,0	15,7	1 035,0	17,7	1 642,0	31,7	-607,0	2 170,0	2,8
Africa / *África***	287,0	2,9	5,0	0,1	36,0	0,7	-31,0	132,0	2,1
America / *América*	1 319,0	13,4	246,0	4,2	1 555,0	30,1	-1 309,02	629,0	3,4
Asia / *Ásia*	6 659,0	67,8	4 555,0	77,9	1 880,0	36,3	2 675,0	3 995,0	1,3
Oceania / *Oceânia*	22,0	0,2	4,0	0,1	61,0	1,2	-57,0	78,0	3,6
Total / *Total*	9 826,0	100,0	5 845,0	100,0	5 174,0	100,0	671,0	9 004,0	1,9

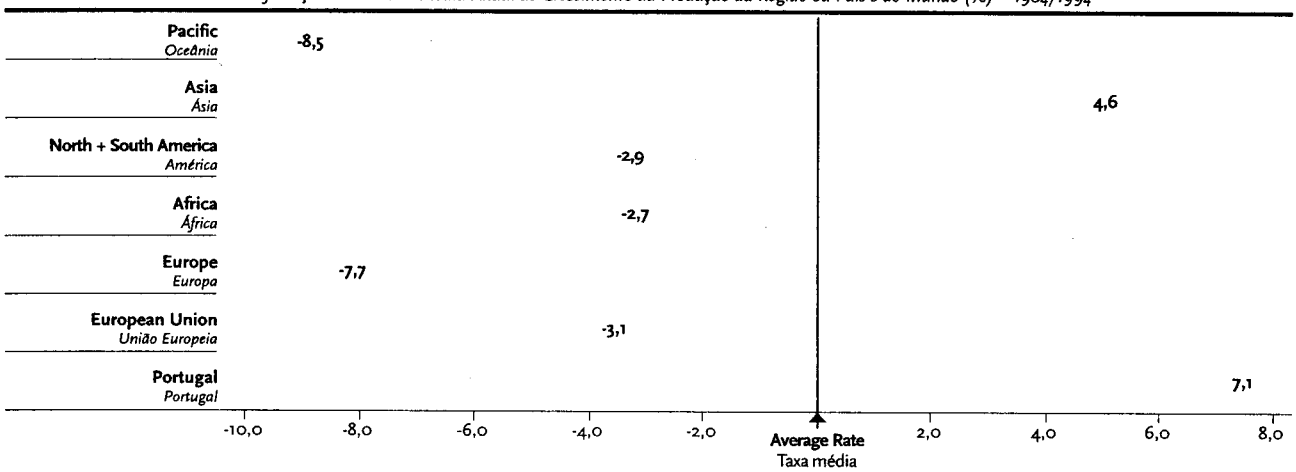
* Includes Hong Kong ** South Africa, Tunisia and Zimbabwe
* *Inclui Hong Kong* ** *África do Sul, Tunísia e Zimbabwe*

Footwear Industry in the European Union and the Rest of World • Growth Rate – 1984/94
Indústria de Calçado na União Europeia e no Mundo • Taxas de Crescimento – 1984/94

	Production *Produção*		Exports *Exportações*		Imports *Importações*		Apparent Consumption *Consumo Aparente*	
	Growth Rate/Year *Tx. de Crescimento/Ano* %	Difference *Diferença* %	Growth Rate/Year *Tx. de Crescimento/Ano* %	Difference *Diferença* %	Growth Rate/Year *Tx. de Crescimento/Ano* %	Difference *Diferença* %	Growth Rate/Year *Tx. de Crescimento/Ano* %	Difference *Diferença* %
European Union / *U. Europeia*	-1,6	-3,1	3,0	-6,3	6,0	-2,8	1,2	0,0
1. **Germany** / *Alemanha*	-10,8	-12,4	6,0	-3,2	6,0	-2,8	0,6	-0,5
2. **Austria** / *Áustria*	-6,9	-8,5	-2,8	-12,1	4,4	-4,4	3,3	2,2
3-4. **Belgium-Lux.** / *Bélgica-Lux.*	-11,3	-12,9	17,3	8,1	5,9	-2,9	0,2	-0,9
5. **Denmark** / *Dinamarca*	-1,0	-2,6	14,3	5,0	3,6	-5,2	1,8	0,6
6. **Spain** / *Espanha*	-0,6	-2,1	3,1	-6,2	21,5	12,8	-2,0	-3,1
7. **Finland** / *Finlândia*	-9,1	-10,7	-8,1	-17,4	6,6	-2,2	1,7	0,6
8. **France** / *França*	-2,6	-4,2	0,4	-8,9	5,3	-3,5	1,6	0,5
9. **Greece** / *Grécia*	-5,5	-7,0	-5,0	-14,2	20,3	11,5	5,4	4,3
10. **Holland** / *Holanda*	-6,0	-7,5	10,9	1,6	7,2	-1,6	3,9	2,8
11. **Ireland** / *Irlanda*	-12,9	-14,5	16,1	6,8	5,3	-3,5	0,0	-1,1
12. **Italy** / *Itália*	-0,5	-2,1	0,9	-8,4	10,1	1,3	1,4	0,3
13. **United Kingdom** / *Reino Unido*	-2,0	-3,5	7,1	-2,2	2,9	-5,9	0,5	-0,6
14. **Sweden** / *Suécia*	-14,9	-16,4	0,0	-9,3	2,6	-6,1	1,7	0,5
15. **Portugal** / *Portugal*	8,6	7,1	11,2	1,9	58,8	50,0	7,5	6,4
America / *América*								
1. **Brazil** / *Brasil*	0,4	-1,2	2,8	-6,4			-0,3	-1,5
2. **Canada** / *Canadá*	-6,5	-8,0	7,2	-2,1	3,6	-5,2	0,1	-1,0
3. **Colombia** / *Colômbia*	0,8	-0,7	19,6	10,4			0,2	-1,0
4. **United States** / *Estados Unidos*	-4,3	-5,9	13,0	3,8	5,4	-3,4	3,1	2,0
5. **Mexico** / *México*	-1,5	-3,0	-11,5	-20,8			0,5	-0,6
Asia / *Ásia*								
1. **China** / *China**	11,9	10,4	33,0	23,7			5,2	4,1
2. **South Korea** / *Coreia do Sul*	-3,7	-5,3	-7,1	-16,4			8,3	7,2
3. **Philippines** / *Filipinas*	12,8	11,3	1,8	-7,4	0,0	-8,8	17,2	16,1
4. **India** / *Índia*	4,4	2,9	20,1	10,9			2,8	1,7
5. **Indonesia** / *Indonésia*	23,7	22,1	74,9	65,7	7,2	-1,6	12,6	11,4
6. **Japan** / *Japão*	-6,3	-7,8	-8,1	-17,4	14,6	5,8	0,7	-0,5
7. **Pakistan** / *Paquistão*	3,0	1,5	4,1	-5,1			3,0	1,9
8. **Thailand** / *Tailândia*	18,3	16,8	23,0	13,7	0,0	-8,8	9,1	8,0
9. **Taiwan** / *Taiwan*	-13,8	-15,3	-15,8	-25,1			3,5	2,3
10. **Turkey** / *Turquia*								
Europe / *Europa*	-6,1	-7,7	1,8	-7,5	5,1	-3,7	-3,3	-4,4
Africa / *África*	-1,1	-2,7	-3,3	-12,6	0,9	-7,9	-9,2	-10,3
America / *América*	-1,3	-2,9	4,6	-4,7	5,4	-3,4	2,5	1,3
Asia / *Ásia*	6,2	4,6	12,7	3,4	22,9	14,1	4,7	3,6
Oceania / *Oceânia*	-6,9	-8,5	0,0	-9,3	3,8	-5,0	-1,1	-2,2
Total / *Total*	1,5	0,0	9,3	0,0	8,8	0,0	1,1	0,0

* Includes Hong Kong
* Inclui Hong Kong

Difference between the Average Annual Growth Rate of Production by Region or Country and World-wide (%) – 1984/1994
Diferença entre a Taxa Média Anual de Crescimento da Produção da Região ou País e do Mundo (%) – 1984/1994



Ex: The Portuguese Production growth rate was 7,1% above the average for world production.
Ex: A taxa de crescimento da produção portuguesa foi superior em 7,1 pontos percentuais à taxa média de crescimento da produção mundial

A Itália, sendo o terceiro maior produtor mundial, com 471 milhões de pares, apresenta um ligeiro decréscimo médio anual, entre 1984/94, de 0,5%.

Ao nível da U. Europeia e para além da Itália, aparecem como principais produtores, a Espanha com 190 milhões de pares, a França com 155 e Portugal com 110. Saliente-se que de 1984 a 94, Portugal ao nível da União Europeia, é o único país que regista uma taxa de crescimento média anual positiva, de 8,6%, ou seja 7,1 pontos percentuais acima da taxa de crescimento da produção mundial. Estes números confirmam a dinâmica do calçado português que nos últimos dez anos duplicou a sua quota na produção mundial, atingindo em 1994, 1,1% do valor total.

No comércio mundial, as exportações cresceram de 1984-94 a uma taxa média de 9,3% ao ano, repartida de forma desigual entre a Ásia com a taxa de crescimento mais elevada de 12,7%, a América com 4,6%, a Europa com apenas 1,8% e a África com -3,3%.

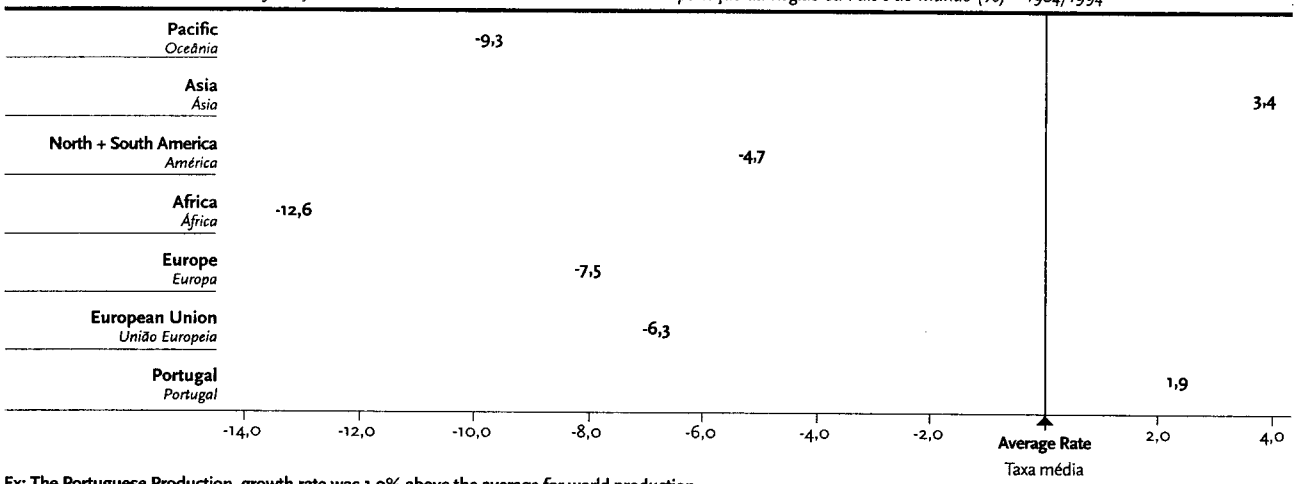
which has, over the past ten years, doubled its share of world production to attain 1.1% of the total value in 1994.

In terms of world trade, exports rose at a mean rate of 9.3% per annum, unequally divided between Asia with a higher growth rate of 12.7%, North and South America with 4.6%, Europe with only 1.8% and Africa with -3.3%.

The main world exporter is China (including Hong Kong) with 3.5 billion pairs of shoes representing 59.2% of world exports, followed by Italy with 430 million pairs and 7.4% of the world-wide exports of shoes. Thailand which exports 277 million pairs, Indonesia 268 million, South Korea 126 million and Taiwan 108 million, reveal the weight of Asian manufacturers as world suppliers, without a doubt in segments of the market different from Spain and Portugal, the second and third largest exporters from the European Union selling 142 and 89 million pairs of shoes, respectively.

Demand, as measured by apparent consumption, showed a mean rate of increase of 1.1% per annum from 1984 to 1994, having gone from 8 to 9 billion pairs of shoes. This evolution, however, was restricted to Asia and to North and South America who recorded increases of 4.7% and 2.5% per annum, respectively, as the other continents suffered declines of 9.2% in Africa, 3.3% in Europe, and 1.1% in Australia.

Difference between the Average Annual Growth Rate of Exports by Region or Country and World-wide (%) – 1984/1994
Diferença entre a Taxa Média Anual de Crescimento da Exportação da Região ou País e do Mundo (%) – 1984/1994



Ex: The Portuguese Production growth rate was 1,9% above the average for world production.
Ex: A taxa de crescimento da produção portuguesa foi superior em 1,9 pontos percentuais à taxa média de crescimento da produção mundial

We note that contrary to the overall trend for Europe, apparent consumption rose in European Union countries from 1984 to 1994 by 1.2% per annum, notably in Portugal where it rose by 7.5%, Greece by 5.4%, Holland by 3.9% and Austria by 3.3%.

It is however in the Philippines and in Indonesia that we recorded the highest annual growth rates, 17.2% and 12.6% respectively, followed by Thailand with 9.1% and South Korea with 8.3%. Even so, Asia continues to present the lowest apparent consumption per capita world-wide of 1.3 pairs per inhabitant.

Although in 1994 the European Union and the United States of America appear to be alike as regards the level of apparent consumption and imports of footwear, with 1.6 billion pairs consumed and 1.4 billion imported, the European Union demonstrates a superior ratio of production on apparent consumption i.e. 70% versus 14%.

Hence, the Balance of Trade – the difference between exports and imports – reflects the United States' dependency with its negative balance of 1.4 billion pairs as against 481.4 million pairs for the European Union, where the contribution of the Italian, Spanish and Portuguese industries was once again decisive as they presented positive balances of 292, 100 and 74 million pairs of shoes, respectively.

O principal exportador mundial é a China (inclui Hong Kong) com 3,5 mil milhões de pares de sapatos, 59,2% das exportações mundiais de calçado, seguida pela Itália com 430 milhões de pares, ou seja 7,4%. A Tailândia que exporta 277 milhões de pares, a Indonésia 268 milhões, a Coreia do Sul 126 milhões e Taiwan 108 milhões, revelam o peso dos fabricantes asiáticos como fornecedores mundiais, certamente em segmentos de mercado distintos da Espanha e Portugal, segundo e terceiro exportadores da U. Europeia, que vendem, respectivamente, 142 e 89 milhões de pares.

A procura mundial, medida pelo consumo aparente, teve de 1984 a 94 um crescimento médio à taxa de 1,1% ao ano, tendo passado de 8 para 9 mil milhões de pares. No entanto, esta evolução circunscreveu-se à Ásia e à América com taxas de 4,7% e 2,5% ano, respectivamente, pois nos outros continentes verificaram-se reduções de 9,2% em África, 3,3% na Europa e 1,1% na Oceânia.

Refira-se que contrariando a tendência da Europa, os países da União Europeia aumentaram o consumo aparente, neste período de 1984 a 94, em 1,2% ao ano, sendo de salientar o salto verificado em Portugal 7,5%, na Grécia 5,4%, na Holanda 3,9% e na Austria de 3,3%.

Foi no entanto nas Filipinas e na Indonésia que se registaram as maiores taxas de crescimento anuais de 17,2% e 12,6%, respectivamente, secundadas pela Tailândia 9,1% e a Coreia do Sul com 8,3%. Mesmo assim, continua a verificar-se na Ásia o mais baixo nível de consumo aparente per capita no mundo de 1,3 pares por habitante.

Embora, ao nível do consumo aparente e de importações de calçado, a U. Europeia e os Estados Unidos sejam semelhantes em 1994, – 1,6 mil milhões de pares consumidos e 1,4 mil milhões importados, a União Europeia detém um nível de produção no consumo aparente superior, 70% versus 14%. Deste modo o saldo comercial, diferença entre as exportações e as importações, reflecte a situação de dependência dos Estados Unidos com um saldo negativo de 1,4 mil milhões contra o déficite de 481,4 milhões de pares da União Europeia, onde mais uma vez foi decisiva a contribuição das indústrias italiana, espanhola e portuguesa que apresentaram saldos positivos de 292, 100 e 74 milhões de pares de sapatos, respectivamente.

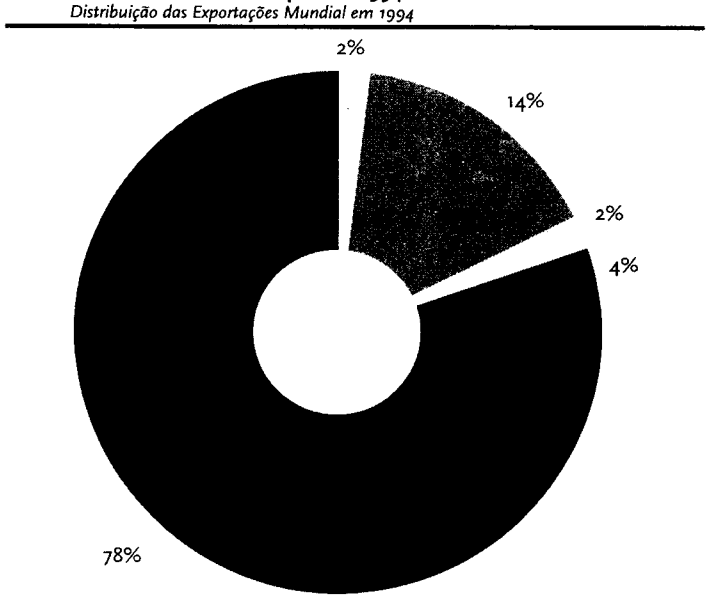
Na União Europeia

A indústria de calçado é constituída em 1995 na União Europeia por 13.749 empresas, onde trabalhavam 313,6 milhares de pessoas que garantiam a produção de 1,1 mil milhões de pares.

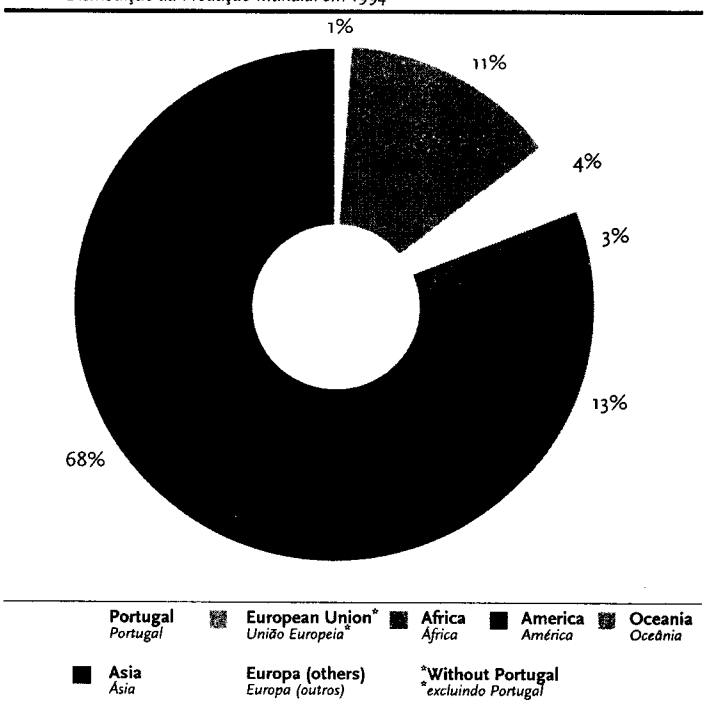
A Itália, Espanha, França, Portugal e Reino Unido são os países cuja produção ultrapassa os 100 milhões de pares, representando 92% dos sapatos fabricados na União Europeia.

A produção de sapatos de couro ainda constitui, em 1995, a principal produção da União Europeia representando 60,2% do total, ou seja 671,6 milhões de pares. Ao nível dos Estados Membros verifica-se que a Itália, Espanha e Portugal são, neste tipo de sapato, os principais produtores, com 48,1% do total, 19,3% e 14,3%, respectivamente. Entre estes 3 países, é em Portugal que o peso do sapato de couro na produção de calçado

Distribuition of World Exports in 1994
Distribuição das Exportações Mundial em 1994



Distribution of World Production in 1994
Distribuição da Produção Mundial em 1994



The European Union

In 1995 the Footwear Industry in the European Union consists of 13,749 companies, employing 313.6 thousand workers who guarantee the production of 1.1 billion pairs of shoes.

Leather Footwear Industry in the European Union 1995
Indústria de Calçado de Couro na União Europeia 1995

	Production *Produção*					Exports *Exportações*					Exports/Prod. *Export./Produção*	
	Total *Total*	Structure *Estrutura*	Leather *Couro*	Structure *Estrutura*	Leat/Total *Couro/Total*	Total *Total*	Structure *Estrutura*	Leather *Couro*	Structure *Estrutura*	Leat/Total *Couro/Total*	Total *Total*	Leather *Couro*
	M P *M Pares*	%	M P *M Pares*	%	%	M P *M Pares*	%	M P *M Pares*	%		%	%
Europ. Union / *U. Europ.*	**1 116,0**	**100,0**	**671,6**	**100,0**	**60,2**	**893,4**	**100,0**	**530,8**	**100,0**	**59,4**	**80,1**	**79,0**
1. **Germany** / *Alemanha*	46,5	4,2	38,0	5,7	81,7	50,5	5,7	32,1	6,0	63,6	108,6	84,5
2. **Austria** / *Áustria*	12,3	1,1	9,3	1,4	75,6	n.a.		n.a.			n.a.	n.a.
3.4. **Belgium-Lux.** / *Bélgica-Lux.*	1,6	0,1	n.a.			29,2	3,3	5,1	1,0	17,5	1 825,0	n.a.
5. **Denmark** / *Dinamarca*	6,4	0,6	6,3	0,9	98,4	6,8	0,8	6,2	1,2	91,2	106,3	98,4
6. **Spain** / *Espanha*	186,9	16,7	129,9	19,3	69,5	139,3	15,6	86,5	16,3	62,1	74,5	66,6
7. **Finland** / *Finlândia*	3,6	0,3	2,8	0,4	77,8	2,3	0,3	1,6	0,3	69,6	61,9	57,1
8. **France** / *França*	151,7	13,6	65,6	9,8	43,2	58,0	6,5	19,2	3,6	33,1	38,2	29,3
9. **Greece** / *Grécia*	12,0	1,1	n.a.			2,6	0,3	1,1	0,2	42,3	21,7	n.a.
10. **Holland** / *Holanda*	5,0	0,4	n.a.			51,0	5,7	15,2	2,9	29,8	1 020,0	n.a.
11. **Ireland** / *Irlanda*	1,0	0,1	1,0	0,1	100,0	3,0	0,3	1,7	0,3	56,7	300,0	170,0
12. **Italy** / *Itália*	476,0	42,7	322,9	48,1	67,8	427,2	47,8	263,9	49,7	61,8	89,7	81,7
13. **United Kingdom** / *R. Unido*	103,1	9,2	n.a.			34,1	3,8	19,9	3,7	58,4	33,1	n.a.
14. **Sweden** / *Suécia*	1,0	0,1	n.a.			4,1	0,5	2,5	0,5	61,0	410,0	n.a.
15. **Portugal** / *Portugal*	108,9	9,8	95,9	14,3	88,1	85,3	9,5	75,8	14,3	88,9	78,3	79,0

n.a. - not available
n.a. - não disponível

é maior, ultrapassando os 88%, o que corresponde a 95,9 milhões de pares de sapatos em segmentos de melhor qualidade.

A União Europeia exportou 893,4 milhões de pares, em 1995, sendo 530,8 milhões de sapatos de couro, o que equivale a uma quota de 59,4%.

Os maiores exportadores são a Itália, a Espanha e Portugal que representam 73% das exportações totais da União Europeia. Em Portugal o sapato de couro atinge novamente o peso mais significativo, pois constitui 88,9% da quantidade exportada, enquanto na Itália e Espanha essa quota é de 61,8 e 62,1%, respectivamente.

As empresas industriais portuguesas de calçado apresentam uma dimensão média superior às congéneres da indústria europeia, ao empregarem 36 trabalhadores por sociedade contra 23 da média europeia.

Verifica-se também que o montante de investimento em relação ao valor acrescentado é em Portugal de 14%, valor superior ao de todos os países europeus (de acordo com os dados de 1994). Desta forma, em resultado do esforço de investimento realizado, é de esperar um novo salto quantitativo da produtividade do trabalho que atingirá os padrões europeus, o que terá como provável consequência uma desaceleração do crescimento do nível emprego.

O coeficiente de transformação (VAB/VBP) teve uma evolução muito positiva em Portugal. Passou no período de 1984 a 1994 de 34 para 36%, enquanto a média europeia teve um decrécimo de 37 para 30%, o que demonstra uma progressão qualitativa importante do sector e explica o sucesso nos mercados internacionais do sapato português, por excelência um sapato de couro.

Italy, Spain, France, Portugal and the United Kingdom are the countries where production is greater than 100 million pairs and represents 92% of all shoes manufactured in the European Union.

Furthermore, in 1995, leather footwear still represents the main type of shoes manufactured in the European Union with 60.2% of the total, that is, 671.6 million pairs. As regards the European Union Member States, we note that Italy, Spain and Portugal are the principlal manufacturers of this type of footwear with 48.1%, 19.3% and 14.3% of the total, respectively. Of these three countries, it is in Portugal that leather footwear holds the greatest weight as it rises above 88%, corresponding to 95.9 million pairs of shoes in higher quality segments.

The European Union exported 893.4 million pairs of shoes during the last year, of which 530.8 million, or 59.4%, were made of leather.

The major exporters are Italy, Spain and Portugal which together represent 73% of total exports from the European Union. Once again, it is in Portugal that leather footwear has the most significant weight as it represents 88.9% of the amount that is exported, while in Italy and Spain the percentage is 61,8 and 62,1%, respectively.

Portuguese footwear manufacturers are, generally speaking, larger than their peers in Europe, as they employ 36 workers per company as against 23 which is the average for Europe.

We also note that the amount of investment in relation to Added Value is of 14% in Portugal, above that of all European countries (1994 figures). Thus we can expect a new quantitative leap forward in the productivity of its work force as a result of the great investments that have been made, one that shall come close to the European average and that shall probably result in a decrease in the rate of employment.

The transformation coefficient (G.A.V./G.P.V.) has developed very positively in Portugal. Between 1984 and 1994 it rose from 34 to 36%, whilst the European average dropped from 37 to 30%, proof of an important qualitative progression of the sector and the success of Portuguese footwear, leather shoes par excellence, in Europe.

The Footwear Industry in the European Union 1995

Indústria de Calçado na União Europeia em 1995

	Companies *Empresas*		Employment *Emprego*		Companies/Employment *Empresas/Emprego*		Production *Produção*			Production/Employment *Produção/Emprego*	
	Number *Número*	% %	Number *Número*	% %	Number *Número*	D.R. *Dim.Rel.*	Value *Valor*	Qty *Quant.*	Qty *Quant.*	Qty *Quant.*	
						Euro *Valor*	MEuro *MEuro*	MPares *MPares*	% %	MPares *M Pares*	D.R. *Dim.Rel.*
1. **Germany** / *Alemanha*	198	1,4	22 032	7,0	111	4,9	3 136,0	46,5	4,2	2,1	0,6
2. **Austria** / *Áustria*	34	0,2	4 633	1,5	136	6,0	n.a.	12,3	1,1	2,7	0,7
3.4. **Belgium-Lux.** / *Bélgica-Lux.*	45	0,3	894	0,3	20	0,9	246,0	1,6	0,1	1,8	0,5
5. **Denmark** / *Dinamarca*	11	0,1	1 200	0,4	109	4,8	189,3	6,4	0,6	5,3	1,5
6. **Spain** / *Espanha*	2 145	15,6	28 703	9,2	13	0,6	2 186,0	186,9	16,7	6,5	1,8
7. **Finland** / *Finlândia*	107	0,8	2 325	0,7	22	1,0	107,0	3,6	0,3	1,5	0,4
8. **France** / *França*	257	1,9	29 478	9,4	115	5,0	2 164,0	151,7	13,6	5,1	1,4
9. **Greece** / *Grécia* **	73	0,5	2 881	0,9	39	1,7	167,7	12,0	1,1	4,2	1,2
10. **Holland** / *Holanda*	65	0,5	1 800	0,6	28	1,2	*186,3	5,0	0,4	2,8	0,8
11. **Ireland** / *Irlanda* **	8	0,1	559	0,2	70	3,1	20,8	1,0	0,1	1,8	0,5
12. **Italy** / *Itália*	8 597	62,5	120 358	38,4	14	0,6	7 220,5	476,0	42,7	4,0	1,1
13. **United Kingdom** / *R. Unido*	560	4,1	39 300	12,5	70	3,1	1507,0	103,1	9,2	2,6	0,7
14. **Sweden** / *Suécia*	21	0,2	356	0,1	17	0,7	n.a.	1,0	0,1	2,8	0,8
15. **Portugal** / *Portugal*	*1 628	11,8	*59 099	18,8	36	1,6	1 752,5	108,9	9,8	1,8	0,5
Eur. Union / *U. Europ.*	**13 749**	**100,0**	**313 618**	**100,0**	**23**	**1,0**	**18 883,0**	**1 116,0**	**100,0**	**3,6**	**1,0**

D.R. – Value for each country as regards the average for the EU
Dim. Rel. – Valor de cada país em relação à medida comunitária

* **1994 data** /*Dados de 1994*

** **estimated number of companies** /*Número de sociedades estimados*

Designações e simbolos mais utilizados

Produção (VBP)

Valor Bruto da Produção da Indústria a Preços de Mercado

Produção e VAB a preços reais

Deflaccionada pelos preços de exportação

Rem. Reais

Remuneração por trabalhador real deflaccionada pelo indíce preço do consumidor

Investimento (FBCF)

Investimento avaliado pela Formação Bruta de Capital Fixo

Consumo Aparente

Produção +Importação - Exportação

Consumo Aparente per capita

Consumo Aparente/População do país

Exportações de Calçado

Excluem as partes de calçado

Designations and Simbols

Production (GPV)

Gross Value of Production for the industry at market prices

Production and GVA at real prices

Deflated by export prices

Rem. Real

Wages per worker in real terms deflated by the consumer price index

Investment (GFFC)

Investment as evaluated by the Gross Formation of Fixed Capital

Apparent Consumption

Production + Imports - Exports

Apparent Per Capita

Apparent Consumpiton/Number of Inhabitants in the Country Consumption

Exports of Footwear

Exports of finished footwear only

Sources of Information • *Fontes de Informação*

APICCAPS – Associação Portuguesa dos Industriais de Calçado, Componentes, Artigos de Pele e seus Sucedâneos

A Indústria Portuguesa de Calçado, Dr. Carlos S. Costa, 1983

A Indústria Portuguesa de Calçado, Dr. Alcides Costa, 1988

INE – Instituto Nacional de Estatística

Inquérito Anual à Indústria Transformadora

Inquérito estatístico da Produção Nacional

Inquérito Anual às Empresas e Indústria

Banco de Portugal

Relatório do Conselho de Administração, diversos anos

Banco Português do Atlântico

Indicadores Económicos e Financeiros da C. de Balanços, diversos anos

Ministério do Emprego e Formação Profissional

Demografia das Empresas em Portugal, 1982-92

Ministério da Economia

Dossier Pequena e média Empresa, IAPMEI

Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa

A Situação Social em Portugal 1960-1995, Organização A. Barreto

CEC – Confederação Europeia de Calçado

The Footwear Industry in the UE- Statistics, diversos anos

Federacion de Industrias del Calzado Español

Anuario del Calzado de España, diversos anos

Associazione Nazionale Calzaturifici Italiani

L'Industria Calzaturiera Italiana, diversos anos

Eurostat

OCDE

Historical Statistics – 1960-1988

APICCAPS
Rua Alves Redol 372
Apatado 2257
4204 Porto Codex
Portugal

Tel 351 2 550 67 76
Fax 351 2 52 49 97
e-mail apiccaps@mail.telepac.pt
http://www.apiccaps.pt/apiccaps

1997 APICCAPS